






Government  
Publications



Government  
Publications





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503111>











CA1 YC 23

-F71



770

(25)

Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibération du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, November 2, 1976

Le mardi 2 novembre 1976

Issue No. 1

Fascicule n° 1

**First Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

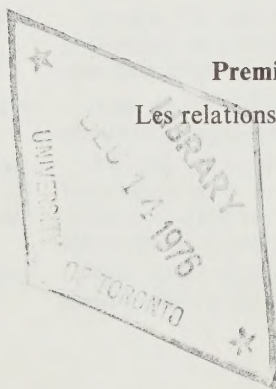
**Premier fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Note: During the past session a number of proceedings were printed respecting this subject.

Note: Au cours de la dernière session, un certain nombre de fascicules ont été imprimés sur ce sujet.

**THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS**

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Crosart, *Deputy Chairman*

and

**The Honourable Senators**

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hasting	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

**LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES**

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Alister Grosart,

et

**Les honorables sénateurs:**

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Members d'office*

(Quorum 5)



## CORRECTION

*Respecting Printed Proceedings No. 38 of the Previous Session*

*(First Session of 30th Parliament)*

On Thursday, June 10, 1976 Mr. Walter Ward, Chairman of the Board and Chief Executive Officer of Canadian General Electric Company appeared before the Foreign Affairs Committee.

Since that time Mr. V. L. Clarke of that Company has drawn to our attention a number of errors in the testimony as it appears in Printed Proceedings No. 38:

The errors of substance are:

*Page 38:7, half-way down the left column, change "small" to read "smaller".*

*Page 38:12, one-quarter the way down in left-hand column, should be changed to read "(our weighted price index has increased 29 percent . . .)".*

*Further down the same column, change "visible" to read "viable".*

*Further down the same column, change "\$8 million" to read "\$86 million".*

*On the same page in the right-hand column, two-thirds of the way down, change "marketing" to read "manufacturing".*

*Page 38:13 at the top of the right-hand column, change "only" to read "along".*

*Page 38:15, left-hand column, one-quarter of the way down—changes to read "average capital investment per employee at GGE is approximately 20 percent less than at GE in the USA for comparable businesses. Generally speaking our investment per employee is about equal to theirs on heavy electrical apparatus but is less on mass-produced products where their volumes are about ten times ours and therefore warrant a higher investment for automation and specialized production equipment—in some cases, 20 to 30 percent higher than what can be supported by our lower volumes."*

*Further down on the same column, change to read "I think we have to shift to a higher investment of capital".*

*Page 38:17 left-hand column at the bottom—eliminate "responses" from the first sentence in the last paragraph.*

*On the same page in the right-hand column, half-way down, change to read "to underpin the social programs, and all the issues we have been talking about today are important enough . . ."*

*Page 38:18, left-hand column at the bottom, change to read "therefore, you cannot use it . . ."*

*Relative au Fascicule n° 38 de la précédente Session*

*(Première session de la 30<sup>e</sup> Législature)*

Le jeudi 10 juin 1976, M. Walter Ward, président du Bureau d'administration et administrateur délégué de la Canadian General Electric Company a comparu devant le Comité des Affaires étrangères.

Depuis ce temps, M. V. L. Clarke de cette compagnie a attiré notre attention sur un certain nombre d'erreurs figurant dans les témoignages du Fascicule imprimé n° 38:

Voici les erreurs:

*Page 38:7, au bas de la colonne de gauche, changer le mot «réduits» pour se lire «plus réduit».*

*Page 38:12, au bas de la colonne de droite, on devrait lire «(notre indice pondéré des prix a augmenté de 29 p. 100 . . .)».*

*Page 38:13, au premier quart de la colonne de gauche, changer le mot «visible» pour se lire «rentable».*

*Un peu plus bas dans la même colonne, changer le terme «\$8 millions» pour se lire «\$86 millions».*

*A la même page, dans la colonne de droite, au deux-tiers de la colonne, changer «commercialisation» pour se lire «fabrication».*

*Page 38:14, au haut de la colonne de droite, changer l'expression «de même que» pour se lire «ainsi que».*

*Page 38:16, au milieu de la colonne de gauche—faire les changements pour se lire «en moyenne, les dépenses d'investissement par employé de la GE au Canada sont 20 p. 100 moins élevées que celles de la GE aux États-Unis. En général, nos investissements par employé valent à peu près les leurs pour les appareils électriques lourds, mais sont moindres pour les produits manufacturés en série, puisqu'ils en produisent près de dix fois plus que nous; c'est pourquoi ils ont besoin d'investissements entre 20 et 30 p. 100 supérieurs aux nôtres, dans certains cas, pour la fabrication d'équipement de protection spécialisé.»*

*Un peu plus bas dans la même colonne, changer la phrase pour se lire: «à mon avis, nous devons opter pour un investissement plus élevé de capitaux.»*

*Page 38:18, biffer le mot «représente» dans la première phrase du paragraphe commençant par les sociétés étrangères.*

*A la page 38:19, au milieu de la colonne de gauche, changer l'expression pour se lire «le besoin d'étayer les programmes sociaux et toutes les questions dont nous avons parlé aujourd'hui sont des questions suffisamment importantes . . .»*

*Page 38:19, au bas de la colonne de droite, changer l'expression pour se lire «donc vous ne pouvez l'utiliser . . .»*

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded  
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination, at such rates of remuneration and reim-  
bursement as the Committee may determine, and to  
compensate witnesses by reimbursement of travelling and  
living expenses, if required, in such amount as the Com-  
mittee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel technique, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

[Text]

Tuesday, November 2, 1976

(2)

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:33 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Bélisle, Carter, Lafond, Laird, Lang, McElman, McNamara, Sparrow and Yuzyk. (10)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senator Haig.

*In attendance:* Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

In compliance with its Order of Reference of October 27, 1976, the Committee continued its study of Canadian Relations with the United States.

*Witnesses: From the Canadian Importers Association:* Mr. C. F. Sayers, President; and Mr. Keith G. Dixon, Executive Vice-President.

At 4:55 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

## PROCÈS-VERBAL

[Traduction]

Le mardi 2 novembre 1976

(2)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 33.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Bélisle, Carter, Lafond, Laird, Lang, McElman, McNamara, Sparrow et Yuzyk. (10)

*Présent mais ne faisant pas partie du Comité:* L'honorable sénateur Haig.

*Aussi présents:* M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjointe spéciale du Comité.

Conformément à son ordre de renvoi du 27 octobre 1976, le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: De l'Association des importateurs canadiens:* M. C. F. Sayers, président; et M. Keith G. Dixon, Vice-président exécutif.

A 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, November 2, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, in opening I might mention to honourable senators that following our organization meeting last week I again sought a reference in the Senate for the continuation of our study of Canada-U.S. relations in this second phase, relative to trade, which was granted. Therefore, we are now continuing our study.

We have with us today representatives of the Canadian Importers Association. On Thursday morning next we will have Mr. R. D. Southern, President and Chief Executive Officer of ATCO Industries Ltd. of Calgary, Alberta. As you may have seen in the press, Mr. Southern recently announced that his company's plants in Alberta and in Quebec no longer compete with United States subsidiary plants because of higher costs in Canada, and that he would be directing future growth and investments for his company in the United States. So that should be a very interesting meeting—but no more interesting, I am sure, than today's will be.

We have with us today, representing the Canadian Importers' Association, Mr. C. F. Sayers, president of the association. Mr. Sayers is Vice-President of A. S. May and Co., Ltd. of Toronto, food importers and brokers. We also have with us Mr. Keith Dixon who is Executive Vice-President of the Canadian Importers' Association.

I shall now ask Mr. Dixon to make his introductory statement, following which Senator Sparrow has kindly agreed to lead off the questioning.

**Mr. K. G. Dixon, executive vice-president, Canadian Importers' Association Inc.:** Thank you, Mr. Chairman and honourable senators. May I first of all thank the Chairman for his introduction, and then with honourable senators' indulgence I shall introduce our president a little more fully. He has been a director of our association since 1967, and is a keen proponent of world trade and particularly Canadian trade with the world. He has been a great enthusiast for the exchange of trade missions between Canada and other countries, and happily in recent years he has been included in official Canadian delegations abroad, first when Mr. Gillespie was Minister of Industry, Trade and Commerce, and then when Mr. Jamieson took over that portfolio. The latter visited France last year, and this spring the Far East, where he went, as honourable senators are aware, to promote the sale of Canadian goods in that particular area.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 2 novembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, pour commencer, j'aimerais indiquer aux sénateurs qu'à la suite de notre séance d'organisation de la semaine dernière, j'ai de nouveau demandé des instructions au Sénat en vue de continuer notre étude des relations du Canada avec les États-Unis dans sa seconde phase relative au commerce; le mandat en ayant été accordé, nous sommes donc en mesure de poursuivre notre étude.

Nous avons parmi nous aujourd'hui des représentants de l'Association des Importateurs canadiens. Dans la matinée de jeudi prochain, nous accueillerons M. R. D. Southern Président et Directeur général de ATCO Industries Ltd. de Calgary, Alberta. Comme vous l'avez peut-être lu dans la presse, M. Southern a récemment déclaré que les établissements de sa compagnie situés en Alberta et au Québec n'étaient plus compétitifs par rapport aux filiales situées aux États-Unis du fait des prix plus élevés pratiqués au Canada et qu'il voulait diriger à l'avenir les investissements et l'effort de croissance vers les filiales que la compagnie possède aux États-Unis. Cette séance devrait donc être très intéressante, mais guère plus, j'en suis sûr que celle d'aujourd'hui.

Nous avons parmi nous aujourd'hui, en tant que représentant de l'Association des Importateurs canadiens, M. C. F. Sayers, président de cette association. M. Sayers est le vice-président de la A.S. May and Co. Ltd. de Toronto, société de courtage et d'importation de denrées alimentaires. Nous accueillons également M. Keith Dixon, vice-président de l'Association des Importateurs canadiens.

Je voudrais maintenant demander à M. Dixon de présenter sa déclaration préliminaire, à la suite de quoi le sénateur Sparrow dirigera les questions, comme il a aimablement accepté de le faire.

**M. K. G. Dixon, vice-président de l'Association des importateurs canadiens:** Merci, monsieur le président et messieurs les sénateurs. Je voudrais en premier lieu remercier le président des présentations qu'il vient de faire et maintenant, avec l'indulgence des sénateurs, j'aimerais présenter notre président de façon plus détaillée. Directeur de notre association depuis 1967, il défend avec ardeur les intérêts du commerce mondial et particulièrement ceux du commerce canadien. Il fait preuve d'un grand enthousiasme en ce qui concerne les échanges de missions commerciales entre le Canada et les autres pays et ces dernières années, il a heureusement fait partie de délégations officielles canadiennes à l'étranger, d'abord lorsque M. Gillespie était ministre de l'Industrie et du Commerce, puis lorsque M. Jamieson lui a succédé à ce poste. M. Jamieson s'est rendu en France l'année dernière et en Extrême-Orient au cours du printemps dernier pour promouvoir la vente des produits cana-



[Text]

The president was also kindly invited by Mr. Jamieson, at the time of his change in portfolio, to accompany him and other Canadian businessmen to Russia, but unfortunately the president was involved in a visit to the Netherlands on a trade mission of our own, to promote the export of goods from the Netherlands to Canada, and is committed to a visit to Mexico a few days from now. Therefore he was unable to accept Mr. Jamieson's invitation.

I mention these things, honourable senators, before I start the formal part of our brief, which the president and our board of directors fully support, to let you know that we are an internationally-minded trade association here in Canada. With your permission I shall now just read our brief. Additional copies are available for honourable senators if they are needed. I understand that some honourable senators have already been provided with copies, prior to the start of the formal proceedings.

We are happy and grateful to have this opportunity to offer the views of our association in your committee's important review of Canadian relations with the United States. Naturally, we have studied the representations made to you over the past months, and we are aware too that in inviting our views the committee is seeking facts and opinions directly related to Canada-United States trade. Our submission, therefore, will be confined entirely to matters relating to Canadian imports from the United States; as an association we are not at this time offering comments on such trade related matters as the political relationship between the two countries and such recent federal and provincial actions in the field of media advertising, nationalization of U. S. companies, the United States reaction to subsidized Canadian exports and air traffic arrangements.

Through the committee's staff we have provided committee members with a brochure which describes the aims and objects of our association which was incorporated by federal statute in September, 1936. Our present membership numbers in excess of 700 companies and individuals, the vast majority located throughout Canada, though our by-laws provide for membership of foreign exporters who sell to the Canadian market. We claim to represent the best interests of the Canadian importing community as a whole, and in a very real sense can also claim to represent the commercial interests in Canada of private and state-controlled companies located in more than 100 countries around the world who have established or are seeking to establish trading relations with Canadian importers and buying agencies.

In the period since the Second World War, and particularly in the last decade, there has been a rising concern at the domination of Canadian resource and manufacturing industries by American commercial interests. This concern has manifested itself in many ways, in public forums across Canada and in Parliament, and there have been several movements formed with the very serious objective of "buying

[Traduction]

diens dans cette région du monde, comme les honorables sénateurs le savent sans doute.

Notre président a été aimablement invité par M. Jamieson, au moment où celui-ci a changé de portefeuille, à l'accompagner en Union Soviétique avec d'autres hommes d'affaires canadiens, mais malheureusement, il était en visite aux Pays-Bas dans le cadre d'une mission commerciale de notre Association, qui visait à promouvoir l'importation au Canada de produits néerlandais; il doit aussi se rendre au Mexique dans quelques jours et il a donc dû refuser l'invitation de M. Jamieson.

Je donne ces indications messieurs les sénateurs, avant d'aborder l'exposé en bonne et due forme de notre mémoire qui a reçu l'entière approbation de notre président et de notre conseil d'administration, afin de vous faire savoir que nous sommes, au Canada, une association commerciale de dimension internationale. Avec votre permission, je vais maintenant faire simplement la lecture de ce mémoire. Les sénateurs peuvent s'ils le désirent, s'en procurer des copies. Je crois savoir que certains d'entre eux en ont déjà reçu avant le début de la séance.

Nous sommes heureux et reconnaissants d'avoir l'occasion de présenter le point de vue de notre Association dans l'examen important des relations canado-américaines entrepris par votre Comité. Nous avons bien entendu, étudié les mémoires qui vous ont été présentés ces derniers mois, et nous savons bien qu'en nous demandant d'exprimer notre point de vue, le Comité est à la recherche de faits et d'opinions reliés directement au commerce Canada-États-Unis. Par conséquent, notre mémoire s'en tiendra strictement aux affaires touchant l'importation au Canada de produits américains; comme Association nos présentes observations ne concernent pas les échanges commerciaux sous l'angle des relations politiques entre les deux pays, ni les récentes activités fédérales et provinciales, telles celles relevant du domaine de la publicité par les moyens de communication de masse, la nationalisation d'entreprises américaines, la réaction des États-Unis aux exportations canadiennes financées et les conventions sur la circulation aérienne.

Grâce au personnel du Comité, nous avons fourni aux membres une brochure qui décrit les objectifs et buts de notre Association, constituée en corporation par un statut fédéral, en septembre 1936. Plus de 700 entreprises et particuliers en sont actuellement membres, et ils sont, ne grande majorité au Canada, nos statuts prévoyant aussi que des exportateurs étrangers qui vendent sur le marché canadien puissent devenir membres. Nous prétendons défendre les intérêts de l'ensemble des importateurs canadiens, et, en un sens bien réel, nous pouvons aussi prétendre représenter, au Canada, les intérêts commerciaux des entreprises privées ou régies par l'État, éparpillées dans plus de cent pays, et qui ont établi ou tentent d'établir des relations commerciales avec les organismes canadiens d'achat et d'importation.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, et surtout au cours de la dernière décennie, on s'est de plus en plus préoccupé de la mainmise exercée par les intérêts commerciaux américains sur les industries canadiennes de fabrication et de production de ressources naturelles. Cette préoccupation s'est manifestée de bien des façons, aussi bien dans des débats publics à travers le Canada qu'au Parlement, et plusieurs

## [Text]

Canada back". The dominance of U. S. interests in Canadian commercial life results directly and naturally from well intentioned legislation introduced and passed by the Canadian Parliament in the year following Confederation, virtually to the end of the 19th century when measures were enacted in an attempt to protect the fledgling Canadian industries, primarily from the United States' industrial output, by a very high tariff wall, which basically remains unbreached today. There is ample evidence that had the obstacle of high tariffs not been placed against American enterprise U.S. investment in Canada would not today be of such magnitude. Largely as a result of a policy of protection adopted by Canada in the second half of the 19th century, Canada has remained insulated from world competition and this accounts almost entirely for the reluctance of present Canadian manufacturing enterprises either owned by Canadians or under foreign control, in their export endeavours. While in dollar volume terms Canada is one of the world's great trading nations—ranking sixth or seventh, depending on which figures are used, the vast bulk of Canada's exports remain agricultural and primary resource products. Indeed, it is fair to say that the present high Canadian standard of living does not rest on Canadian manufacturing strength, but does in fact rest almost entirely on the abilities of Canada's farmers, timber producers, miners and oil drillers.

The bulk of Canada's exports are bought, not sold, and in the last ten days there has been ominous evidence that this unfortunate pattern is continuing. Following successful and amicable discussions and negotiations in Japan our own Prime Minister has had to make it clear to his fellow Canadians that, while the opportunity exists for increased sales to Japan, it rests upon Canadian manufacturers to take up the very real opportunity. Similarly, and almost at the same time as the discussions of the Prime Minister with Japan, the Secretary of State for External Affairs, the Honourable Donald C. Jamieson, was being advised by his Russian hosts that they find Canadian manufacturers indifferent to opportunities for the sale of Canadian manufactured goods in the U.S.S.R. There is some evidence that those Canadian manufacturers who do aggressively attempt to market their products abroad are generally, though not always, under American commercial influence or control. Indeed, American wholly-owned or controlled Canadian subsidiaries have been quick to seize the advantages on many occasions of access to the British Preferential Tariff which is automatically provided to Canadian based companies.

In matters of international commerce we Canadians, with but two or three exceptions, are parochial in our outlook and almost diffident in our faith in our abilities and our products. Happily, this handicap is reduced somewhat in our private trade relations with the United States. Many Canadian firms, no doubt as a result of our geographical proximity and our daily involvement with the American social fabric, tend to regard the American market as an extension of their domestic

## [Traduction]

organisations qui ont vu le jour se sont fixé comme objectif primordial de «racheter le Canada». La domination des intérêts américains dans le monde commercial du Canada provient directement et naturellement des mesures législatives bien intentionnées, déposées et adoptées par le Parlement canadien, depuis la Confédération, jusqu'à, pratiquement, la fin du 19<sup>e</sup> siècle, époque où on votait des lois pour essayer de protéger les industries canadiennes chancelantes contre la production industrielle des États-Unis, en dressant une barrière tarifaire, très élevée que l'on retrouve presque intacte encore aujourd'hui. La preuve est faite que, si cette barrière n'avait pas été dressée, les investissements des États-Unis au Canada ne seraient pas aujourd'hui aussi considérables. Surtout à cause de sa politique protectionniste dans la seconde moitié du 19<sup>e</sup> siècle, le Canada a été isolé de la concurrence mondiale et c'est pourquoi il répugne tant aux entreprises de fabrication canadienne d'aujourd'hui qu'elles appartiennent à des canadiens ou à des étrangers, de multiplier leurs activités exportatrices. Alors que du point de vue du volume-dollars le Canada est une des grandes nations commerciales du monde, elle se place au 6<sup>e</sup> ou 7<sup>e</sup> rang, selon les chiffres utilisés, la plus grosse partie des exportations du Canada proviennent encore du secteur agricole et de celui des ressources primaires. Bien plus, il n'est pas faux d'affirmer que l'actuel haut niveau de vie des Canadiens ne repose sur la capacité de production des industriels canadiens, mais presque entièrement sur la capacité de production des fermiers, des producteurs de bois d'œuvre, des mineurs et des foreurs de puits de pétrole.

Le gros des exportations du Canada est acheté, non pas vendu, et les dix derniers jours ont montré d'une façon inquiétante la persistance de cette fâcheuse habitude. Après des échanges et des négociations réussies et amicales au Japon, notre premier ministre lui-même n'a pu s'empêcher de dire clairement à ses concitoyens que, malgré la possibilité de ventes accrues au Japon, c'est aux fabricants canadiens qu'il revient de saisir les très réelles occasions qui leur sont offertes. De même, et presque au même moment où le premier ministre avait des discussions avec le Japon, le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, l'honorable Donald C. Jamieson, se faisait dire par ses hôtes russes qu'ils trouvaient les fabricants canadiens indifférents aux occasions de vendre en U.R.S.S. leurs produits fabriqués. Il appert que ces producteurs canadiens qui tentent avec agressivité de placer leurs produits sur les marchés étrangers agissent, en général bien que pas toujours, sous la direction ou sous l'influence commerciale américaine. En effet, les filiales canadiennes d'entreprises américaines, appartenant aux Américains ou entre leurs mains, n'ont pas manqué de profiter maintes fois des avantages que leur vaut l'accès aux tarifs préférentiels britanniques, accordés automatiquement aux entreprises installées au Canada.

Au chapitre du commerce international, nous Canadiens, à deux ou trois exceptions près, conservons une mentalité de clocher et nous nous défions presque de nous-mêmes, de nos capacités et de nos produits. Heureusement, ce handicap est quelque peu atténué par nos relations commerciales particulières avec les États-Unis. De nombreuses entreprises canadiennes, sans doute par suite de notre proximité géographique et des liens quotidiens entretenus avec la société américaine, sont



## [Text]

sales, and as a result it is more than gratifying to note a gradual increase in manufactured exports from Canada to the United States. The exchange of trade between our two countries during the calendar year, 1976, will total about \$50 billion roughly, shared equally between the two countries. However, as Canadian export controls on some resource products, notably those related to energy, are significantly increased, our balance of trade with the United States could sharply deteriorate. It is important, therefore, that Canadian manufacturers be urged to increase sharply their efforts in the U.S. market so that the deficiency in energy exports can be quickly offset.

It may be appropriate for the committee to receive an overall view of Canada's import trade as it specifically relates to the United States. In this connection, Mr. Chairman, attached to this brief is a copy of our weekly Importers' Bulletin, volume 61, number 27, dated June 30, 1976, which salutes the American Bicentennial, the principal celebration of which took place on July 4, 1976. The attached bulletin may appear familiar to some of the honourable senators since circulation of this special issue of our bulletin was sent to members of the Senate, as well as members of the House of Commons, and to United States senators and members of Congress. The bulletin contains, apart from the usual regular "reports" offered to our members on federal government restraints, decisions and interpretations which are applicable to all countries, a short history of our association, together with an item entitled "The Obstacle Course facing the United States Manufacturer or Producer contemplating exporting to Canada." "The bulk of the "obstacles" naturally apply to Canada's other trading partners around the world, but they are regulations which in our view were initiated primarily to inhibit or at least monitor rather severely imports from the United States. The Import Surveillance Program which was instituted by the Canadian federal government on July 28, 1972, was in the view of this association, and certainly in the view of many American exporters, introduced primarily to monitor closely those exports from the United States that claim eligibility for benefits under the U.S. Domestic International Sales Corporation program, DISC. Apparently, in order not to appear prejudiced against U.S. trade interests, the federal government applied the provisions of the Import Surveillance Program against all foreign exporters to Canada. This measure has caused extreme commercial inconvenience and costs to exporters around the world and to Canadian importers. However, with that commercial naïveté which continues to colour Canada's international trade relations and on occasion to baffle completely our American commercial friends, the government has made it clear in its actions that the surveillance program is not to be applied against the so-called state-controlled economies with the same enthusiasm and vigour with which it must be applied against imports from our United States friends and other trading partners in the western world. Similarly in the current government drive of textile import restraint, the United States has again suffered

## [Traduction]

portées à voir le marché américain comme une extension de leur marché national, et conséquemment on peut se féliciter de constater une augmentation progressive de l'exportation aux États-Unis de produits fabriqués du Canada. La valeur des échanges commerciaux entre nos deux pays, pendant l'année en cours, atteindra quelque 50 milliards de dollars partagés également entre les deux pays. Cependant, au fur et à mesure qu'augmente l'importance du contrôle exercé par le Canada sur certaines exportations de ressources naturelles, surtout celles du secteur énergétique, notre balance commerciale avec les États-Unis se détériore. Il importe donc que l'on pousse instamment les producteurs canadiens à augmenter considérablement leurs efforts de vente sur le marché américain pour compenser rapidement les lacunes dans le secteur des exportations d'énergie.

Il est peut-être approprié de mettre le Comité au courant, d'une façon générale, des importations canadiennes touchant particulièrement les États-Unis. À ce sujet, monsieur le président, vous trouverez, joint à notre mémoire, un exemplaire de notre Bulletin d'importateurs hebdomadaire, volume 61, n° 27, en date du 30 juin 1976, numéro qui salue le bicentenaire des États-Unis, célébré surtout le 4 juillet 1976. Le bulletin semblera peut-être familier aux honorables sénateurs, car ce numéro spécial a été distribué aux membres du Sénat, ainsi qu'aux membres de la Chambre des communes, et aux Sénateurs et membres du Congrès américain. En plus des rapports réguliers et habituels présentés à nos membres au sujet des restrictions du gouvernement fédéral, le bulletin présente des décisions et interprétations applicables dans tous les pays, un bref historique de notre Association, ainsi qu'un article intitulé: «The Obstacle Course facing the United States Manufacturer or Producer contemplating exporting to Canada.» Les «obstacles» en question visent en grande partie, bien entendu, les autres partenaires commerciaux du Canada dans le monde, mais ces règlements ont, croyons-nous, été conçus à l'origine, pour décourager ou, en tout cas, surveiller plutôt sévèrement les importations en provenance des États-Unis. Le Programme de surveillance des importations, institué par le gouvernement fédéral du Canada le 28 juillet 1972 a, du point de vue de notre Association et, certainement, du point de vue de bien des exportateurs américains, été introduit, d'abord et avant tout, pour surveiller étroitement les exportations des États-Unis qui se disent admissibles à des avantages, conformément au programme américain DISC (Domestic International Sales Corporation). Il paraît que pour ne pas sembler nourrir de préjugés contre les intérêts commerciaux américains, le gouvernement fédéral a appliqué les dispositions du Programme de surveillance des importations à l'endroit de tous les étrangers qui exportent vers le Canada. Cette mesure a entraîné de très sérieux inconvénients sur le plan commercial et des coûts supplémentaires pour les exportateurs du monde entier et pour les importateurs canadiens. Cependant, avec cette naïveté qui caractérise encore aujourd'hui les relations commerciales internationales du Canada et déconcerte totalement de temps à autre nos partenaires commerciaux américains, le gouvernement a clairement indiqué par ses agissements que le programme de surveillance ne serait pas appliqué contre les prétendues économies à contrôle étatique avec l'en-



## [Text]

significantly—significantly enough for the U.S. Ambassador, His Excellency the Honourable Thomas O. Enders, to mention it in his address to the Canadian Export Association here in Ottawa on October 18 last.

It can be truly said that Canada was a major, if not the major, beneficiary in the Kennedy Round of GATT negotiations which concluded in 1967. Our association reflects in no way on the abilities of our Kennedy Round negotiating team, whose members included the leader of the Canadian delegation to the present GATT Tokyo Round, His Excellency Rodney de C. Grey, but to the interested Canadian outsider not privy to the negotiations themselves it is very apparent that Canada was granted concessions for which it made no gestures of reciprocity. It is almost entirely due to the American influence that Canada was forced to make one concession in the area of machinery imports, and Canadian authorities showed great ability and skill in simultaneously making the concession demanded, while accommodating the needs of Canadian industry for machines not made in Canada and at the same time providing through an annual list of the machinery imported under the preferred tariff terms a valuable guide as to what Canadian machinery makers could be making. This achievement was reportedly viewed with both admiration and resentment by our American friends and, coupled with our sharp increase in trade in the years since 1967 and a wide range of restraint measures arbitrarily and arrogantly undertaken by the Canadian government in the years since, has elevated Canada to a position where in the current Tokyo Round of GATT negotiations at Geneva it will be required to do its full share in liberalizing world trade rather than achieving, as it did during the Kennedy Round, the significant concession which can be reasonably described as a "free ride".

Canada has a poor international trade image. The United States, unlike many of our other trading partners, professes puzzlement rather than disappointment or irritation. We seem to insist on doing silly things arbitrarily, often unilaterally, and usually without any advance notice. Having taken such a course, we expect "exemption" from any restrictive trade practices the United States may introduce. We appear to like confusion, and there are no better examples in present international commercial affairs than our very poor behaviour in relation to the import of meat, eggs, cheese and textiles. The government appears to react to domestic clamour for increased protection without consideration of the consequences or the

## [Traduction]

thousiasme et la vigueur qui caractérisent la façon dont il l'est contre les importations provenant de nos amicaux voisins américains ou de nos autres partenaires commerciaux du monde occidental. Parallèlement, par suite des efforts déployés par le présent gouvernement en vue de limiter les importations dans le domaine du textile, les États-Unis ont à nouveau été durement frappés; assez durement en fait pour que l'Ambassadeur des États-Unis, Son Excellence l'honorable Thomas O. Enders, mentionne ce fait dans le discours qu'il a prononcé ici même à Ottawa le 18 octobre dernier, devant l'Association canadienne d'exportation.

On peut dire à juste titre qu'aux termes des négociations Kennedy du GATT, qui se sont terminées en 1967, le Canada a été l'un des principaux bénéficiaires, sinon le principal. Notre Association ne souhaite en aucune façon faire de commentaires sur la compétence de l'équipe qui nous avait représenté lors des négociations Kennedy, et qui comptait entre autres parmi ses membres le chef de la délégation canadienne qui participe actuellement aux négociations GATT de Tokyo, Son Excellence Rodney de C. Grey; cependant, pour un Canadien qui s'intéresse au problème sans pour autant connaître tous les éléments des négociations, il semble bien évident que le Canada s'est vu accorder des concessions sans offrir de compensation. L'influence des Américains est pratiquement entièrement responsable de la seule concession que le Canada ait accepté de faire, soit celle qui concerne les importations de machines; les autorités canadiennes ont fait preuve de beaucoup d'habileté et de finesse en réussissant à faire la concession demandée tout en satisfaisant aux besoins de l'industrie canadienne en matière de machines importées et en procurant du même coup, par le biais d'une liste annuellement compilée des machines importées en vertu des accords de tarifs préférentiels, un guide fort précieux pour les fabricants canadiens de machine, au regard des produits sur lesquels ils devraient concentrer leurs efforts. C'est à la fois avec admiration et ressentiment que nos partenaires américains ont considéré ce coup d'éclat; ce fait et l'essor important qu'a connu le commerce canadien depuis 1967 se joignant à une gamme de mesures restrictives qui ont été imposées depuis par le gouvernement canadien de façon arbitraire et arrogante, le Canada s'est présenté aux présentes négociations GATT de Tokio qui se poursuivent à Genève dans une position qui l'oblige à contribuer sans restriction à libéraliser le commerce mondial et à ne plus chercher à obtenir, comme ce fut le cas lors des négociations Kennedy, une concession importante que l'on pourrait en toute justice qualifier de «cadeau».

Le Canada a mauvaise réputation sur la scène du commerce international. Les États-Unis, contrairement à beaucoup de nos autres partenaires commerciaux, se déclarent déçus plutôt que déçus ou irrités. Nous semblons nous obstiner à prendre des mesures saugrenues de façon arbitraire, très souvent unilatéralement, et habituellement sans aucun préavis. Après avoir agi ainsi, nous espérons que les États-Unis nous exempteront de toute nouvelle mesure commerciale restrictive. Nous semblons aimer la confusion et quel meilleur exemple pouvons-nous en trouver sur le plan des affaires commerciales internationales actuelles, sinon notre comportement très bizarre en ce qui touche les importations de viandes, d'œufs, de

## [Text]

feelings of our very good commercial friends south of the border. In the United States we are rapidly gaining the most unfortunate reputation that we cannot be trusted commercially and, while this has not brought immediate commercial retaliation, there are significant signs that the patience of the United States is being sharply reduced. It can be said that the present Auto Pact between our two countries was negotiated largely on the initiative of Canada. The Auto Pact has served Canada well though, it has not of course reduced the price of cars to the Canadian consumer. However, the federal government is reported to be seeking active "renegotiation" of the Pact to provide more "safeguards" for Canadian manufacturers. This, in turn, has led Canadian auto parts manufacturers to seek the most incredible concessions, including exemption from the GATT regulations, no tariff reductions on cars imported from outside North America—currently attracting the highest tariff in the western world of 15 per cent—the elimination of the British Preferential Tariff, and a review of concessions already given under Canada's General System of Tariff Preferences for developing countries. Fortunately, the Prime Minister was quoted on October 27 as taking a firmer and more logical line on some of these incongruous industry demands. The fact that these unique demands for protection are published at all is sufficient to cause our American commercial friends to wonder about the basis of our international commercial decisions. As our productivity lowers in relation to that in the United States and our wage rates achieve an excess beyond parity with their devastating consequences to selling prices, there is evidence that the United States is already seeking within its own borders, and elsewhere in the world, alternative and more realistic sources of supply. A good example is the surge in the development of the pulp and paper industry in the southern United States which, when it reaches its full potential—probably by 1980, . . . may almost completely supplant current exports of these products from Canada, which in 1975 totalled more than \$2.3 billion.

United States' exporters to Canada have received a very full share of attention—most unfortunate attention—from Revenue Canada, Customs and Excise, under the Anti-dumping Act, which came into effect on January 1, 1969. Attached to this brief, honourable senators will find a review of all the anti-dumping cases undertaken since January, 1969 through to July, 1976. The association provides a constant updating of these investigations and decisions as a service to its members,

## [Traduction]

fromage et de textiles. Le gouvernement semble réagir aux cris de la population qui demande des mesures plus protectionnistes, sans tenir compte des sentiments de nos très amicaux voisins et partenaires commerciaux des États-Unis, ni des conséquences pour eux de telles mesures. Il est malheureux de constater que notre réputation aux États-Unis est de plus en plus celle d'un partenaire commercial auquel on ne peut se fier; bien que cela n'ait jusqu'à maintenant entraîné aucunes représailles commerciales immédiates, certains signes indiquent indéniablement que la patience des Américains est considérablement émoussée. On peut dire que c'est principalement par suite des pressions exercées par le Canada que nos deux pays ont conclu l'actuel pacte de l'automobile. Le pacte de l'automobile a bien servi les intérêts du Canada, même s'il n'a pas bien sûr réduit le prix des automobiles pour le consommateur canadien. On signale cependant que le gouvernement fédéral cherche activement à renégocier le pacte en vue d'assurer de meilleures garanties aux manufacturiers canadiens. Cela a en retour amené les fabricants canadiens de pièces d'automobile à présenter les demandes les plus incroyables, entre autres l'exemption des règlements du GATT; la suppression des réductions tarifaires pour les automobiles importées de l'extérieur de l'Amérique du Nord et celles-ci sont pourtant déjà sujettes à un tarif de 15%, soit le plus élevé dans le monde occidental; la suppression du tarif préférentiel dont jouit la Grande-Bretagne, et une révision des concessions déjà accordées en vertu du régime général des tarifs préférentiels du Canada à l'endroit des pays en voie de développement. Heureusement, le premier ministre a adopté, dans un discours prononcé le 27 octobre, une attitude ferme et logique vis-à-vis des demandes les plus saugrenues de l'industrie canadienne. Le simple fait qu'on ait publié de telles demandes de mesures protectionnistes suffit à amener nos partenaires commerciaux américains à se poser des questions sérieuses sur le fondement de nos décisions dans le domaine du commerce international. Alors que notre productivité diminue par rapport à celle des États-Unis et que notre échelle des salaires excède la leur de façon démesurée, ces deux facteurs ayant les conséquences désastreuses que l'on sait sur les prix à la consommation, certains faits indiquent que les États-Unis explorent déjà leurs propres possibilités et celles des autres nations du monde, en vue de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement dans des endroits où ces deux tendances auraient des courbes plus réalistes. On peut par exemple citer l'expansion de l'industrie de la pulpe et du papier dans le sud des États-Unis; en effet, la production de cette industrie, lorsque celle-ci aura atteint son plein potentiel, probablement vers 1980, risque de remplacer presque tous les produits de cette nature actuellement exportés par le Canada; ce commerce se chiffrait en 1975 à un total de plus de \$2.3 milliards.

L'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier 1969, de la loi antidumping a amené Revenu Canada, Douanes et Accise à examiner de très près dans quelle mesure cette nouvelle loi était bien respectée par les Américains qui exportaient des produits au Canada, et ce fut là un geste d'ailleurs fort peu heureux. Les honorables sénateurs trouveront ci-joint une liste de toutes les affaires relatives à la loi antidumping qui ont été soulevées entre janvier 1969 et juillet 1976. Notre association procure à



## [Text]

and honourable senators will see at a glance that our American commercial friends have been investigated in many product areas. Our association views with concerns this continuing harassment of American exporters to Canada, and holds the view that continuing harassment of American exporters to Canada, and holds the view that commercial retaliation, or perhaps loss of Canada's preferred commercial status, may well be the response to the actions of Revenue Canada, Customs and Excise, against U.S. exporters.

The high tariff protection offered the Canadian manufacturing community will undoubtedly receive world attention at the current Tokyo Round of GATT negotiations now under way in Geneva. Recognizing that there is a high price to pay for being a Canadian resident, it is becoming increasingly obvious that the price of imported goods in the United States in relation to the price of identical imported goods in Canada is rapidly reaching grotesque proportions and the minimal price differences of the past are no longer in effect. While the majority of Canadian residents do not have an opportunity to use either their quarterly tourist exemptions of their annual tourist exemption, there is increasing evidence that with high customs duties on very inflated prices there is an increasingly meaningful attraction in visiting U.S. border cities to buy goods imported into the United States. This trend bodes ill for the Canadian manufacturer, who stubbornly refuses to expose his products to world competition and, in some sectors of the Canadian—manufacturing community—textile, footwear, electronics, chemicals, and so on—continues to seek additional protection in the form of restraints, surcharges, quotas, and so forth. The Canadian manufacturing community is, in a very real sense, a regular seeker of, and too often a successful beneficiary of, an insidious form of commercial welfare, which results in the anticipated benefits from substantial resource and agricultural product exports being dissipated to protect the Canadian labour force from the very tangible benefits of world competition.

It would, we feel, be appropriate for the committee to receive our views on the possibilities of free trade between the United States and Canada. We understand the committee has been apprised of the proposals made by the Economic Council of Canada in their 1975 report entitled "Looking Outward". This study considers the benefits of free trade and tends to have some positive reaction to the concepts. It is the view of our association, however, that the Canadian manufacturing community has been so coddled and so protected in its short history that it is unready to face the consequence of even a limited program of free trade until the Canadian manufacturing community recognizes that it must develop a substantial export trade and is geared to face world competition. We do not envisage a program of free trade development in the foreseeable future. The development of trading blocs in the

## [Traduction]

ses membres, à titre de service, une liste constamment remise à jour des enquêtes et des décisions se rapportant à ces causes; les honorables sénateurs constateront d'emblée que nos partenaires commerciaux américains ont fait l'objet d'enquêtes dans de nombreux secteurs de production. Notre association considère d'un œil inquiet le harcèlement perpétuel auquel sont soumis les exportateurs américains dans notre pays; nous sommes d'avis que des représailles commerciales, ou peut-être le retrait du statut commercial préférentiel dont jouit le Canada, pourraient faire suite aux mesures prises contre les exportateurs américains par Revenu Canada, Douanes et Accise.

La protection tarifaire élevée dont jouit l'industrie manufacturière canadienne sera sans doute attentivement scrutée par tous les autres participants lors des négociations de Tokyo du GATT qui se poursuivent actuellement à Genève. Compte tenu du fait que le coût de la vie est de plus en plus élevé pour les citoyens canadiens, il devient de plus en plus évident que l'écart entre le prix auquel se vendent aux États-Unis les biens importés et celui auquel se vendent ces mêmes produits au Canada est en voie d'atteindre des proportions ridicules; il n'est plus question des différences infimes qui existaient par le passé. Même si la majorité des citoyens canadiens n'ont pas l'occasion de profiter de leurs exemptions trimestrielles de touristes ou de leur exemption annuelle de touristes, les faits tendent de plus en plus à démontrer que des droits de douanes très élevés ajoutés à des prix déjà gonflés par l'inflation incitent un nombre sans cesse plus grand de Canadiens à se rendre dans les villes frontalières américaines pour y acheter des produits d'importation. Cette tendance est de mauvais augure pour les manufacturiers canadiens qui s'entêtent à ne pas exposer leurs produits à la concurrence mondiale et qui, dans certains secteurs de l'industrie canadienne, par exemple les textiles, la chaussure, l'électronique, les produits chimiques, et ainsi de suite, continuent à exiger de nouvelles mesures protectionnistes, sous forme de restrictions, de surtaxes, de contingentements, et ainsi de suite. L'industrie manufacturière canadienne cherche constamment, et de façon très concrète, à bénéficier d'une forme insidieuse de bien-être commercial et c'est pourquoi les profits que l'on prévoit tirer des exportations considérables de produits agricoles et de produits de base sont gaspillés en protégeant la main-d'œuvre canadienne contre les bénéfices pourtant bien tangibles de la concurrence mondiale.

Nous sommes d'avis qu'il conviendrait que le Comité prenne connaissance de notre opinion sur la possibilité d'instituer le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Nous savons que le Comité a été informé des propositions faites par le Conseil économique du Canada dans le Rapport qu'il a publié en 1975 et qui est intitulé: «Au-delà des frontières, une nouvelle stratégie commerciale pour le Canada». Cette étude étudie les avantages du libre échange et tend à favoriser ce principe. Notre association est d'avis, toutefois, que la collectivité industrielle canadienne a été si dorlotée et si protégée au cours de sa courte histoire qu'elle n'est pas prête à faire face aux conséquences d'un programme même limité de libre-échange tant qu'elle n'aura pas reconnu la nécessité d'exporter à une grande échelle, et ne sera pas disposée à faire face à la concurrence mondiale. Nous ne prévoyons pas de programme



*[Text]*

commercial world has tended to isolate Canada and, indeed, pushed its commercial development in the direction of the United States. The Canadian government has recognized this trend and is now vigorously seeking opportunities to expand Canada's trade east and west, rather than south. The "contractual link" signed in Ottawa in July this year between Canada and the European Economic Community is one example of this new endeavour, as is the Prime Minister's visit to Japan last month. The fact of the matter is, however, that without the support of the Canadian manufacturing industry for this federal program of trade diversification, the results will be less than tangible and will achieve nothing. As a preamble to serious future consideration of freer commercial relations with the United States, our association has long suggested to the federal government the development along Canada-U.S. border of the so-called "free zone" manufacturing areas which permit the import of supplies and components and the re-export of finished goods without tedious formalities of customs clearance upon entry and on departure. This type of duty-free area to accommodate manufacturing facilities has received support in various countries around the world, particularly in the last 20 years, and very recent examples of the establishment of such areas are Kingston, Jamaica, and Buffalo, New York. The development of "free zones" would enable the Canadians manufacturer to attempt to compete, particularly for the U.S. market, with significant advantages not now available, and at the same time prepare the Canadian manufacturer for a gradual introduction, probably by product, of complete free trade arrangements in the future with the United States.

It is, we feel, important that in our brief we mention the non-tariff barriers which Canada maintains against a wide variety of imports, particularly imports from the United States. One source of vigorous complaint against Canada during the GATT review of world non-tariff barriers was the restrictive buying practices of provincial liquor boards. Our association constantly has to explain to prospective U.S. exporters of alcoholic beverages, and also to exporters located in other countries, the physical limitations of selling facilities in Canadian liquor stores which are run exclusively as a monopoly by the individual provinces. The prospective exporter quickly recognizes that the physical limitations of provincial liquor store shelves make the introduction of new brands, however desirable, a slow and doubtful possibility. There is some evidence that some provinces use the selection of imported products for political reasons, and a good example is the recent action of the Province of Ontario in publicly, and with fanfare, introducing a program with special emphasis on Ontario wines to the detriment of imported products. Some merit can be recognized in an attempt by a province to support a provincial industry (despite the inevitable fact that the industry's export performance is unimpressive), but to do it with such noise and fuss, thereby attracting world-wide attention, not only offends the province's trading partners, but creates consumer resentment which will result in precisely the opposite effect to that intended by the measure. Members of the committee will recognize that the system of free enterprise

*[Traduction]*

d'expansion du libre-échange dans un avenir prochain. La formation de blocs dans le monde commercial a eu tendance à isoler le Canada et même à orienter son développement commercial vers les États-Unis. Le gouvernement canadien a reconnu cette tendance et recherche ardemment des possibilités d'expansion commerciales, à l'est et à l'ouest plutôt qu'au sud. Les «liens contractuels» noués à Ottawa en juillet dernier entre le Canada et la Communauté économique européenne, sont un exemple de ce nouvel effort, tout comme l'a été la visite du Premier ministre au Japon, le mois passé. Le fait est, toutefois, que sans l'appui de l'industrie canadienne pour ce programme fédéral de diversification commerciale, les résultats seront moins que concluants et ne conduiront nulle part. Prévoyant qu'on pourrait plus tard envisager sérieusement des relations commerciales plus libres avec les États-Unis, notre association a longtemps proposé au gouvernement fédéral la création, le long de la frontière Canada-États-Unis, de secteurs industriels en «zone libre» qui permettraient l'importation de fournitures et de composantes et la réexportation des produits finis sans les formalités fastidieuses des douanes à l'entrée et à la sortie. Ce genre de région en franchise, où seraient installées des industries a été favorisé dans différents pays du monde, depuis les vingt dernières années surtout, et on trouve de très récents exemples de la création de ce genre de régions à Kingston, en Jamaïque, à Buffalo et à New-York. La création de «zones libres» permettrait aux manufacturiers canadiens de faire concurrence, particulièrement sur le marché américain, avec des avantages importants qui n'existent pas actuellement et en même temps les préparerait à l'adoption graduelle, probablement produit par produit, d'un régime de libre échange total avec les États-Unis.

Il est important, à notre avis, de mentionner dans notre mémoire les barrières non tarifaires que le Canada conserve pour une grande variété d'importations, et en particulier celles des États-Unis. L'une des plaintes les plus vigoureuses formulées à l'égard du Canada au cours de l'étude des barrières non tarifaires mondiales par le GATT était les pratiques restrictives d'achat des sociétés provinciales des alcools. Notre association doit constamment expliquer aux exportateurs américains éventuels de boissons alcooliques, ainsi qu'aux exportateurs des autres pays, les limites physiques des installations de vente dans les sociétés des alcools canadiennes exploitées exclusivement, comme un monopole, par chaque province. L'exportateur éventuel reconnaît rapidement que les limites physiques des étagères des sociétés des alcools provinciales rendent l'introduction de nouvelles marques, lente et douteuse. Il semble que certaines provinces utilisent la sélection des produits importés pour des raisons politiques et le programme récemment adopté publiquement et avec fracas par l'Ontario pour favoriser spécialement les vins ontariens au détriment des produits importés, en est un bon exemple. Il est louable qu'une province veuille appuyer une industrie provinciale (en dépit du fait inévitable que les exportations de ces produits sont peu impressionnantes) mais le faire avec tant de bruit et de fracas, attirant ainsi l'attention mondiale, ne fait qu'offenser les partenaires commerciaux de la province et créer du ressentiment de la part du consommateur, entraînant ainsi des résultats complètement opposés à ceux que le programme visait. Les mem-

## [Text]

that prevails in the United States is unique and does not encourage the involvement of the state in commercial affairs to the extent established in Canada. For this reason, American producers of canned foods are quite baffled as to the authority vested in the Department of Consumer and Corporate Affairs to decide the size of can to be used in the distribution of food products. Indeed, the United States has lodged a formal complaint at GATT with respect to this Canadian practice, which the Americans rightly claim can deny the Canadian consumer the benefits of extra large quantities, with resultant savings in distribution costs, and particularly small sizes for the benefit of persons living alone. Recently introduced severe textile restraints are causing complete bafflement in the United States.

The Canadian textile industry bases its constant pleas for massive protection on the very erroneous grounds of not being able to compete with very cheap foreign textile labour. It seems inappropriate to U.S. producers that the federal government, in the application of many of its textile restraint measures, appears to place the United States in this category. Adding to the bafflement of the Americans is the announcement this year that Canada's largest textile enterprise has spent substantial amounts of Canadian U.S. dollar reserves to purchase a large American textile enterprise. Americans, too, are not conditioned to a program of import surveillance administered in the chaotic manner, evidenced in recent months by the office of Export and Import Permits of the Department of Industry, Trade and Commerce, where Canadian import permits have been offered, issued, cancelled, deferred, rejected and re-issued in steady succession. Smaller U.S. exporters of consumer packaged products have, at least for the moment, like many small suppliers in other countries, completely abandoned the Canadian market in the face of the Canadian Packaging and Labelling Regulations which are unrealistically applied to products which have a very limited Canadian sale. American manufacturers are often puzzled at refusals for Canadian standards approval though their products officially meet the requirements of their own testing and approving laboratories. The United States, like the European Economic Community, Japan, and other countries, have formally complained at GATT of the overeffectiveness of the provisions in the Canadian Customs Act which establish the value for duty. These particularly onerous sections of the act were written and passed by Parliament for another day and age and have very little relationship with today's commercial conditions. Insofar as imports of many products from the United States are concerned they result in a sharp increase in price to the Canadian consumer or they are not offered at all in the Canadian market. In addition, the very high rate of customs duties applied by Canada have their effectiveness sharply and indeed unfairly increased by the valuation provisions of the Customs Act.

## [Traduction]

bres du comité reconnaîtront que le système de libre entreprise qui prévaut aux États-Unis est unique et n'encourage pas la participation de l'État aux affaires commerciales, autant que cela se fait au Canada. Pour cette raison, les producteurs américains d'aliments en conserve sont assez surpris du pouvoir qu'a le ministère de la Consommation et des Corporations de décider de la grandeur des boîtes de conserve à utiliser pour la distribution des produits alimentaires. En effet, les États-Unis ont déposé une plainte officielle au GATT concernant cette pratique canadienne qui, selon la revendication justifiée des Américains, peut empêcher le consommateur canadien de bénéficier de très grandes quantités, épargnant ainsi sur les coûts de distribution, et des grandeurs très petites, utiles aux personnes seules. Les restrictions rigoureuses sur le textile, adoptées récemment, déroutent également beaucoup les Américains.

L'industrie canadienne du textile justifie ses demandes constantes de protection massive, en alléguant à tort, qu'elle ne peut faire concurrence à la main-d'œuvre très bon marché du textile à l'étranger. Il semble inapproprié aux producteurs américains que le gouvernement fédéral, dans l'application d'un grand nombre de ces mesures restrictives sur le textile, place les États-Unis dans cette catégorie. L'annonce cette année que la plus grande entreprise de textile au Canada a dépensé d'importantes sommes des réserves canadiennes de dollars américains pour acheter une grande entreprise américaine de textile, a ajouté à la confusion. Les Américains ne sont pas non plus habitués à un programme de surveillance des importations administré de manière drastique, comme l'a fait au cours des derniers mois le bureau des permis d'exportations et d'importations du ministère de l'Industrie et du Commerce en offrant, émettant, annulant, retardant, rejetant et émettant à nouveau des permis canadiens d'importations, et cela régulièrement. Des exportateurs américains moins importants de produits emballés ont, du moins pour le moment, comme de nombreux autres petits fournisseurs d'autres pays, complètement abandonné le marché canadien en raison du Règlement canadien sur l'emballage et l'étiquetage qui s'applique, sans grand réalisme, à des produits très peu vendus au Canada. Les manufacturiers américains sont souvent étonnés des refus d'approbation, en vertu des normes canadiennes, bien que leurs produits répondent officiellement aux exigences de leurs propres laboratoires de vérification et d'approbation. Les États-Unis, comme la Communauté économique européenne, le Japon et d'autres pays se sont officiellement plaints au GATT de la sévérité excessive des dispositions de la Loi canadienne sur les douanes déterminant la valeur pour les droits de douanes. Ces articles particulièrement onéreux de la Loi ont été rédigés et adoptés par le Parlement à une époque antérieure qui ne correspond plus du tout aux conditions commerciales actuelles. Ces dispositions ont pour résultat, en ce qui concerne l'importation de nombreux produits des États-Unis, une nette augmentation du prix pour le consommateur canadien ou l'absence totale du produit sur le marché canadien. De plus, le taux très élevé des droits de douane qu'applique le Canada sont indûment accrus par ces dispositions d'évaluation de la Loi sur les douanes.



[Text]

Our association believes that in the United States we not only have our largest supplier but our very best commercial friend. Continued picayune interference on a widening scale in our commercial relations, as opposed to logical and constructive discussion between Canada and the United States on commercial matters, cannot help maintain or improve our present relationship. It is our view that Canada must recognize that, as a nation where a third of the gross national product is involved in external trade, retaliation is a very real prospect at all times, and that the patience of our best commercial friends in response to our short-sighted and often illogical actions may reach a limit quicker than we anticipate.

Mr. Chairman, Mr. Sayers and I will be pleased to answer honourable senator's question.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Dixon, for what I am sure all members of the committee will agree was a most stimulating statement. I will ask Senator Sparrow to begin the questioning.

**Senator Sparrow:** Mr. Dixon, in echoing the chairman's words, I will agree that at least you cannot be accused of not being very positive and very definite in your opinions and suggestions as put forward in your brief. We appreciate that type of presentation. At least I do. Your brief certainly gives us a great many areas for discussion.

In my opinion, you cover very well in your brief a number of areas that certainly was going to ask about. What I would like to do is review some of those areas, and perhaps have you elaborate somewhat on some of the items in them.

On page 3 you say:

However, as Canadian export controls on some resource products, notably those related to energy, are significantly increased, our balance of trade with the United States could sharply deteriorate. It is important, therefore, that Canadian manufacturers be urged to sharply increase their efforts in the U. S. market so that the deficiency in energy exports can be quickly offset.

I would like further explanation of your thoughts in that regard. You will certainly be aware that our imports from the United States have increased over 10 per cent in the last year, while our exports to the U. S. have increased less than 1 per cent. That is a very disturbing fact in our view, as Canadians, and I wonder if you could elaborate a little more on what could be done in that area.

**Mr. Dixon:** I appreciate your comments, and I appreciate your question, senator.

In the appendix to our brief, which you may already have seen in your office earlier in the year, which is, as I mentioned, this "Happy Birthday America!" issue of our bulletin, you will see under the principal exports to U. S. A. during 1975 we are talking of \$3 billion-plus in petroleum and related exports. The

[Traduction]

Notre association croit que les États-Unis représentent non seulement notre fournisseur le plus important, mais également notre meilleur ami commercial. L'ingérence permanente et grandissante dans nos relations commerciales, au lieu de discussions logiques et constructives entre le Canada et les États-Unis à ce propos, ne peut pas aider à maintenir ou améliorer nos relations actuelles. Nous sommes d'avis que le Canada doit reconnaître que les États-Unis, nation où un tiers du produit national brut va au commerce externe, finiront par exercer des représailles et que la patience de nos meilleurs amis commerciaux en réponse à ces mesures peu perspicaces et souvent illogiques peut atteindre sa limite plus rapidement que nous le prévoyons.

M. le président, M. Sayers et moi-même serons heureux de répondre aux questions des honorables sénateurs.

**Le président:** Merci beaucoup, M. Dixon, et je suis persuadé que tous les membres du comité conviendront qu'il s'agit d'une déclaration très encourageante. Si le sénateur Sparrow veut bien poser la première question.

**Le sénateur Sparrow:** M. Dixon, je fais écho aux paroles du président et, je conviens qu'on ne saurait, en tout cas, vous reprocher de ne pas avoir été très positif, très précis, dans les opinions et les suggestions que vous avez exprimées dans votre mémoire. Nous aimons, du moins en ce qui me concerne, ce genre de présentation. Votre mémoire nous vaudra sans doute beaucoup de sujets de discussion.

Selon moi, vous traitez très bien dans votre mémoire d'un bon nombre de domaines sur lesquels je voulais me renseigner. J'aimerais donc examiner certains de ces domaines et, peut-être aussi vous demander d'expliquer quelques points.

A la page 3, vous déclarez:

Toutefois, au fur et à mesure que les contrôles d'exportation canadiens sur certains produits de l'industrie extractive, notamment les produits se rapportant à l'énergie, augmentent de façon non négligeable, le surplus commercial avec les États-Unis pourrait se détériorer fortement. Il est donc important qu'on presse les fabricants canadiens de multiplier leurs efforts sur le marché américain de telle sorte qu'on remédie le plus rapidement possible à l'insuffisance de nos exportations de ressources énergétiques.

J'aimerais que vous précisiez quelque peu votre pensée à ce sujet. Vous n'ignorez sûrement pas que nos importations des États-Unis ont augmenté de 10% par rapport à celles de l'an dernier tandis que nos exportations aux États-Unis n'ont augmenté que de moins de 1%. En tant que Canadiens, nous croyons que c'est très fâcheux; je me demande si vous ne pourriez pas entrer dans un peu plus de détails sur les mesures qui pourraient être prises dans ce domaine.

**M. Dixon:** Je vous sais gré de vos commentaires et vous remercie de votre question, sénateur.

Dans l'annexe à notre mémoire, que vous avez peut-être déjà consulté à votre bureau plutôt cette année, annexe qui, comme je l'ai mentionné, constitue notre numéro «Bon anniversaire Amérique», vous remarquerez sous la rubrique «Principales exportations à destination des États-Unis au cours de 1975»



[Text]

federal government has wisely, in our view, decided to try to provide for the future energy requirements of Canadian citizens as a priority, and as a result has embarked on a period of restriction of exports of petroleum and related energy products, but petroleum particularly from Alberta.

When \$3 billion worth of exports are going to be reduced, it takes, as you will appreciate, Mr. Chairman, a great number of manufactured products to make up that total, and our principal concern is that as the tightening up on the export of oil, primarily from the western Canadian provinces, notably Alberta, continues, the deficit that will occur in our trade balance between Canada and the U. S. will have to be made up from other areas. The logical place to at least start exposing Canadian manufactured goods to world competition is the United States.

**Senator Carter:** Could I ask a supplementary question on that point? Your answer is predicated on the reduction of sales of energy in the form of oil, gas, and so on.

**Mr. Dixon:** Reduction of volume. Dollarwise it depends on what the OPEC countries do and what the federal government of Canada does.

**Senator Carter:** But we are talking about our exports.

**Mr. Dixon:** Yes.

**Senator Carter:** How would the picture be affected if, instead of selling, we worked out some sort of lending arrangement so that we would lend our energy in the form of gas and oil to the United States, to have it recalled at a later date when we needed it. Would that affect your picture?

**Mr. Dixon:** It would, with regard to the immediate trade figures, Senator Carter. Eventually, of course, there would be a settlement time which we would have to face.

Our principal concern is this: we do not think, as an importer group, that the United States, in the foreseeable future, will be able to repay, even from the north slope of Alaska, any energy they may borrow from us. We are not export minded, or export oriented. We are naturally import oriented, as you will appreciate. We tend to feel that once the oil or gas had left the western Canadian provinces, it would be gone for good, and gone for future years' export figures, which have to be made up for in some other export.

**Senator Sparrow:** In that trade imbalance the value of our dollar will certainly have some effect, I would think, on the imports coming into Canada.

**Mr. Dixon:** Yes.

[Traduction]

qu'il est question de plus de 3 milliards de dollars en exportation de pétroles et produits dérivés. Selon nous, c'est avec sagesse que le gouvernement fédéral a décidé d'essayer en priorité de satisfaire les futurs besoins en énergie des citoyens canadiens et qu'il a entrepris une période de restriction des exportations de pétrole des produits dérivés, mais surtout du pétrole de l'Alberta.

Lorsque une valeur de 3 milliards de dollars d'exportations est sur le point d'être réduite il faut, comme vous en conviendrez, M. le Président, une quantité considérable de produits manufacturés pour atteindre ce total et notre principal inquiétude est que, puisque que l'on continue à resserrer les exportations de pétrole, surtout dans les provinces canadiennes de l'Ouest, notamment en Alberta, il nous faudra dans notre excédent commercial entre le Canada et les États-Unis, essayer un déficit qu'il faudra combler en puisant ailleurs. Il est logique de commencer aux États-Unis même à exposer nos produits manufacturés à la concurrence mondiale.

**Le sénateur Carter:** Puis-je poser une question supplémentaire à ce sujet? Vous fondez votre réponse sur la diminution des ventes de ressources énergétiques sous forme de pétrole, de gaz et le reste.

**M. Dixon:** Diminution de volume. En termes de dollars, cela dépend de l'attitude des pays de l'OPEC et de celle du gouvernement fédéral.

**Le sénateur Carter:** Mais nous parlons de nos exportations.

**M. Dixon:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Que se passerait-il si, au lieu de vendre, nous mettions au point une sorte d'entente en vertu de laquelle nous prêterions nos ressources énergétiques sous forme de gaz et de pétrole aux États-Unis, lesquelles nous seraient rendues plus tard lorsque nous en aurions besoin. Est-ce que cela changerait la situation?

**M. Dixon:** Oui, cela changerait la situation commerciale dans l'immédiat, sénateur Carter. Il est évident que nous aurions éventuellement à faire face à une période de règlement.

Voici quelle est notre principale préoccupation: Nous ne pensons pas, en tant que groupe importateur, que les États-Unis, dans un avenir rapproché, soient en mesure de rendre, même à partir des réserves du versant nord de l'Alaska, les ressources énergétiques qu'ils auront pu nous emprunter. Notre entreprise n'est pas axée sur l'exportation. Nous sommes naturellement portés vers l'importation, comme vous le savez. Nous avons l'impression qu'une fois que le pétrole ou le gaz aura quitté les provinces de l'Ouest, ce serait une affaire que nous aurons perdue pour de bon et que nous ne pourrions plus ajouter à nos chiffres d'affaires à l'exportation pour les années à venir, chiffres qu'il nous faudra rattraper dans une autre marchandise exportée.

**Le sénateur Sparrow:** Dans ce déficit commercial, je pense que la valeur de notre dollar aura certainement quelque effet, sur les importations qui entrent au Canada.

**M. Dixon:** En effet.

[Text]

**Senator Sparrow:** What effect has the greater promotion by your association and by importers generally had? Has it had a big effect? Are you importers expanding in this country? Are importers doing a better job of selling imports to the Canadian people under your guidance? Is that a big factor?

**Mr. Dixon:** Well, Senator Sparrow, we would like to feel so, through not for selfish reasons, because, as you and the chairman and your colleagues on the committee will appreciate, every import has to be paid for by an export, and we cannot export unless we do import. At the same time, the rise in imports has not been unduly unsettling to the Canadian economy. Its advantages far outweigh its disadvantages. Without imports we would all be paying a great deal more for everything we buy in the marketplace. There is no doubt in our minds about that. At the same time, we recognize that every dollar sent abroad by a Canadian importer has to be earned, either initially or subsequently, by a Canadian exporter.

The dollars we all have in Canada are worthless without the efforts of the Canadian exporter; they are not negotiable. Commercially speaking, like every other country, we have to export or die. So that while our principal purpose is to promote Canadian imports, we do so with the national interest in mind, in addition to the normal selfish interests of our members.

Incidentally, Mr. Chairman, I might mention in reply to Senator Sparrow that our association receives no government funds from any country, other than payment of fees from a trade commissioner of another country located here in Canada. We get no Canadian government support. We are entirely supported by our member firms, of which there are in excess of 700.

**Senator Bélisle:** Mr. Dixon, if the dollar was lowered—it is now, I understand worth \$1.02 U.S.—would you be able to sell more United States goods in Canada? Or do you favour the lowering of the value of the Canadian dollar?

**Mr. Dixon:** The Canadian dollar is over-valued at the present time. As I have just said to Senator Sparrow, the president and I represent in excess of 700 member firms who are very happy with the dollar in terms of the \$1.03 U.S. The realistic value for the Canadian dollar today, in U.S. dollar terms, is 95 cents. In the event that the dollar went to that 95 cents, there would obviously be some encouragement, Mr. Chairman, to exports and some inhibition to imports. In our view, it would be best for Canada right now if the Canadian dollar was at 95 cents. It would be very upsetting to our members who are enjoying a period when a Canadian dollar buys 1.03 worth of American goods, and also the equivalent of other foreign goods around the world, but the realistic price for the Canadian dollar at this point in time, in our view, is 95 cents. It is only \$1.03 because the world is losing a number of places that the dollars can be placed or foreign currency can be placed safely at effective interest rates. Whilst we are not at the point yet where we are paying 15 per cent for money or interest rates of 15 per cent, as they are in the U.K., the

[Traduction]

**Le sénateur Sparrow:** Quel a été l'effet général de la grande promotion faite par vos associations et les importateurs? A-t-elle eu un effet considérable? Vous, les importateurs, êtes-vous en progression dans ce pays? Les importateurs arrivent-ils à mieux vendre leurs produits aux Canadiens grâce à vos conseils? Est-ce un facteur important?

**M. Dixon:** Ma foi, sénateur Sparrow, nous aimerions bien que se soit le cas, mais pas par intérêt, car comme le président, vos collègues du Comité et vous-même vous rendrez compte, chaque produit importé doit être payé par un produit exporté et nous ne pouvons exporter à moins que nous n'importions. De la même façon, l'augmentation des importations n'a pas perturbé outre mesure l'économie canadienne. Ses avantages l'emportent de loin sur ses désavantages. Il ne fait aucun doute que sans les importations, il nous en coûterait tous beaucoup plus cher pour toutes les choses que nous achetons. Nous reconnaissons, par ailleurs, que chaque dollar envoyé outre-mer par un importateur canadien doit être gagné, tout de suite ou plus tard, par un exportateur canadien.

Les dollars que nous avons tous au Canada n'auraient aucune valeur sans les efforts des exportateurs canadiens. Il ne seraient pas négociables. Du point de vue commercial, nous devons, comme tout autre pays, exporter ou mourir. Ainsi, bien que notre objectif principal soit celui de promouvoir les importations canadiennes, nous le faisons en tenant compte des intérêts nationaux, qui s'ajoutent aux intérêts personnels de nos membres; c'est normal.

Soit dit en passant, Monsieur le président, je soulignerais, pour répondre au sénateur Sparrow, que notre association ne reçoit des fonds gouvernementaux d'aucun pays, sauf les droits que nous verse le délégué commercial d'un autre pays, en poste au Canada. Le gouvernement canadien ne nous verse aucune aide. Notre seul soutien provient de nos entreprises membres, dont le nombre s'élève à plus de 700.

**Le sénateur Bélisle:** Monsieur Dixon, si la valeur du dollar diminuait—je crois qu'elle est maintenant à \$1.02—pourriez-vous vendre plus de produits américains au Canada? Êtes-vous en faveur d'une dévaluation du dollar canadien?

**M. Dixon:** Monsieur le président, je dirais qu'à l'heure actuelle, le dollar canadien est surévalué. Mais comme je viens de le dire au sénateur Sparrow, le président et moi-même représentons plus de 700 entreprises membres qui sont très heureuses de la valeur du dollar canadien qui se situe actuellement à \$1.03 américain. A l'heure actuelle, il serait plus réaliste que le dollar canadien vaille 95c. américains. Si le dollar était ramené à 95c. américains, monsieur le président, cela favoriserait manifestement les exportations et défavoriserait les importations. Personnellement, nous croyons qu'à l'heure actuelle, il serait préférable pour le Canada que le dollar canadien vaille 95c. Ce serait très décevant pour nos membres qui sont heureux de jouir du dollar canadien qui représente un pouvoir d'achat de \$1.03 de marchandises américaines, et l'équivalent d'autres produits étrangers à travers le monde. Mais nous n'en croyons pas moins que pour le moment, il serait plus réaliste que le dollar canadien vaille 95c. C'est seulement parce que le monde perd un certain nombre de places, que les dollars—ou les devises étrangères—peuvent être



[Text]

interest rates in Canada, to discourage inflation in the federal government monetary policy, are such that they are attractive to foreign investment people who regard the Canadian economy as basically sound, and therefore an attractive place to place money at very attractive interest rates. There are very few countries in the world, or provinces of countries such as the Province of Quebec, where Hydro, in March this year, placed without difficulty a one billion dollar loan at 9½ per cent, which means \$95 million a year in interest. It was placed in New York virtually overnight. This testifies to the soundness, and attractiveness, in the foreign mind, at least, of the Canadian economy.

**The Chairman:** Do you know if that was borrowed in U.S. funds or Canadian funds?

**Mr. C. F. Sayers, President, Canadian Importers' Association:** In U.S. funds.

**The Chairman:** Repayable in U.S. funds. Nearly all loans are.

**Mr. Sayers:** Yes.

**The Chairman:** We will be paying a little more, if the dollar goes down, to repay those loans.

Very much on this point, there was reference to a remark of one of the economists of a Canadian chartered bank, that I saw yesterday, that if the Canadian dollar went down 10 per cent it would halve our imbalance of payments.

**Mr. Dixon:** Immediately. I agree with that.

**Senator Sparrow:** How would you arrive at that 95-cent figure?

**Mr. Dixon:** We are looking at many influences—our productivity, our unit cost, our small market, our small population, our huge geographic distribution system—all of which tend to disfavour the Canadian dollar in terms of the U.S. dollar.

The fact of the matter is that at this point in time our interest rates, as I mentioned earlier, are higher and they are attracting a lot of foreign money. There are very few places in the world where your investment would be as sound as it is in Canada at the present time, at the interest rate you are offered, with full security. It is hard to pinpoint, in answering your question directly, how we can get to 95 cents. That is our best estimate, and it would be the best estimate, I would suggest, of any economist or banking expert.

**Senator Sparrow:** In the event that there was a ten per cent drop in the dollar and it reduced our balance of payments by a half, can you work that out as a percentage in your 95-cent figure?

[Traduction]

placés sûrement à des taux d'intérêts avantageux, et par conséquent, que le dollar canadien vaut \$1.03 américain. Bien que nous n'en soyons pas encore au point où nous devons payer des intérêts de 15%, comme c'est le cas au Royaume-uni, les taux d'intérêts au Canada établis, pour contrer l'inflation dans le cadre de la politique monétaire du gouvernement fédéral, sont tels qu'ils semblent être intéressants pour les investisseurs étrangers qui considèrent l'économie canadienne comme fondamentalement sûre, et qui, par conséquent, jugent que le Canada est un endroit intéressant où ils peuvent placer de l'argent à des taux d'intérêts fort avantageux. Il y a très peu de pays dans le monde—ou de provinces de pays—qui peuvent, comme ce fut le cas pour la province de Québec, où l'Hydro fut en mesure en mars de cette année, d'obtenir sans difficulté un prêt d'un milliard de dollars à 9½ p. cent, ce qui représente un intérêt annuel de \$95 millions, en fait; ce prêt a été obtenu du jour au lendemain, à New-York. Cela démontre à quel point, l'économie canadienne est sûre et intéressante, du moins pour les investisseurs étrangers.

**Le président:** Savez-vous si ce prêt a été accordé en argent américain ou canadien?

**M. C. F. Sayers, président de l'Association des Importateurs Canadiens:** En Dollars américains.

**Le président:** Remboursable en dollars américain. Il en est ainsi presque pour tous les prêts.

**M. Sayers:** En effet.

**Le président:** Nous devons payer un peu plus pour rembourser ces prêts si le dollar baisse.

A ce sujet, on avait mentionné une remarque faite par un des économistes d'une banque à charte canadienne, que j'ai rencontré hier et qui aurait dit que si le dollar canadien baissait de 10 p. cent notre déficit dans la balance des paiements s'en trouverait diminué de moitié.

**M. Dixon:** Immédiatement. Je suis d'accord avec cela.

**Le sénateur Sparrow:** Comment arriveriez-vous à ces 95c.?

**M. Dixon:** Nous considérons une multitude de facteurs: notre productivité, les coûts à l'unité, le fait que notre marché n'est pas très étendu, que notre population est faible, la très grande superficie du pays; bref, ce sont tous là des facteurs qui tendent à défavoriser le dollar canadien par rapport au dollar américain.

En fait, comme je l'ai mentionné précédemment, nos taux d'intérêts sont plus élevés et attirent beaucoup l'argent étranger. Il y a très peu d'endroits dans le monde à l'heure actuelle où les investissements sont aussi sûrs qu'au Canada, avec des taux d'intérêts aussi élevés. Il est toutefois assez difficile de vous dire exactement comment nous pouvons abaisser le dollar à 95c. Nous croyons que c'est ce qu'il y a de mieux à faire, et je crois que ce serait aussi l'opinion de tout économiste ou expert bancaire.

**Le sénateur Sparrow:** S'il y avait une dévaluation du dollar de l'ordre de 10 p. cent, réduisant de moitié notre balance des paiements, pourriez-vous traduire cet élément en pourcentage dans votre théorie du 95c.?



[Text]

**Mr. Dixon:** Yes. I think that would be an appropriate level for the Canadian dollar to achieve the result the chairman referred to in noting that report. We feel the same. The president and I represent 700 importers who naturally have selfish interests. They are largely Canadian businessmen, who feel that at \$1.03 they can naturally buy cheaper. We promote the approach that it is in their best commercial interest to pass on any advantage of either the Canadian dollar premium or the pound sterling discount at the present time directly to the Canadian consumer. At the same time, being realistic and speaking with the president, speaking as the senior staff member of the association, we know and we are intelligent enough I hope, Mr. Chairman, to realize that, if we do not succeed in exporting, the Government of Canada, including the Senate, will have occasion to impose some restraints, such as was done in Mr. Diefenbaker's era, in 1962, when overnight there was a 10 per cent surcharge applied on all imports. So our first thought, figuratively speaking, when we get up in the morning is that it must be a good day for Canadian exports. If it is a bad day for Canadian exports, and if it is a bad day tomorrow for Canadian exports, it will very soon be a very bad day for Canadian imports.

**Senator Bélisle:** May I say, Mr. Chairman, regarding your statement on the Canadian banks, that it was on that basis that the Canadian banks came to the conclusion that unless our dollar comes down Canadian exports will be limited in the future.

**The Chairman:** I suppose we all feel that, Senator Bélisle. The question is, how do we get it down?

**Senator Sparrow:** You covered extensively in your presentation the question of bilateral free trade with the United States, referring back to the 19th century, when we had protectionist policies, and so on. That tended to make Canadian industry less competitive, so we became isolated and did not really understand how to compete in the world market. Perhaps that is what you are stating. Later on in your brief you go on to state that it would be very difficult now to have free trade with the United States. Would you agree that there are areas in which we could start that free trade? Perhaps you could explain that a little more to me. You referred to the "free zone" manufacturing areas. I am not certain I quite understand that. As well, where could we start, and how long might it take actually to work into bilateral free trade?

**Mr. Dixon:** Let me just summarize. I will answer the easiest question first, on the free trade zone. Believe me, Mr. Chairman, if there is a message that this committee can offer your honourable colleagues, it is that the greatest service the Senate of Canada can do for the House of Commons—and our

[Traduction]

**M. Dixon:** Oui. Je crois qu'il serait préférable que le dollar canadien atteigne le niveau souligné par le président. Nous sommes du même avis. Nous représentons, le président et moi-même, 700 importateurs, qui ont naturellement des intérêts personnels. Ce sont pour la plupart des hommes d'affaires canadiens qui croient naturellement qu'avec le dollar valant \$1.03 américain ils peuvent acheter à meilleur marché. Nous essayons de leur démontrer que c'est dans leur intérêt de faire partager directement aux consommateurs canadiens tout avantage qu'ils retirent soit en raison de la valeur élevée du dollar canadien, soit en raison de la dévaluation de la livre sterling. En même temps, je suis réaliste, et partage les opinions du président, et je dirais à titre de doyen des membres du personnel de l'Association, que nous savons, et sommes assez intelligents, je l'espère, monsieur le président, pour réaliser, que si nous ne réussissons pas à exporter, le gouvernement fédéral canadien, y compris le Sénat, devra imposer certaines restrictions comme ce fut le cas à l'époque de M. Diefenbaker, en 1962, où du jour au lendemain on imposa une surtaxe de 10% sur toutes les importations. Ainsi, on pourrait presque dire que la première chose à laquelle nous pensons en nous levant le matin, c'est de souhaiter que la journée soit bonne pour les exportations canadiennes. Si ce jour-là et ceux qui suivent sont mauvais pour les exportations canadiennes, il s'en suivra bientôt de très mauvais jours aussi pour les importations canadiennes.

**Le sénateur Bélisle:** Puis-je me permettre de dire, monsieur le président, au sujet de votre déclaration concernant les banques canadiennes, que ce fut sur cette base que les banques canadiennes en sont venues à la conclusion que si la valeur du dollar canadien ne baissait pas, nos exportations canadiennes seront nécessairement limitées à l'avenir.

**Le président:** Nous partageons probablement tous cette opinion, sénateur Bélisle. La question est de savoir comment faire tomber la valeur du dollar.

**Le sénateur Sparrow:** Dans votre exposé, vous avez discuté à fond du libre-échange avec les États-Unis, faisant un retour au 19<sup>ième</sup> siècle, où nous avions une politique protectionniste, etc., ces mesures ont rendu l'industrie canadienne moins concurrentielle, nous sommes devenus isolés, et ne comprenions pas vraiment comment lutter de concurrence sur le marché mondial. Peut-être est-ce là ce que vous dites. Un peu plus loin dans votre exposé, vous déclarez qu'il serait très difficile maintenant de commercer librement avec les États-Unis. Seriez-vous d'accord pour dire qu'il y a certains secteurs où nous pourrions tenter d'en arriver au libre-échange? Peut-être pourriez-vous m'expliquer un peu plus cet aspect. Vous avez parlé de zones manufacturières de libre-échange. Je ne suis pas sûr d'avoir très bien compris. J'aimerais aussi savoir comment nous pourrions amorcer ce libre-échange, et combien de temps il faudrait, pour en arriver vraiment à un système bilatéral de libre-échange.

**M. Dixon:** Permettez-moi de résumer. Je vais commencer par répondre aux questions les plus faciles sur la zone de libre-échange. Croyez-moi, Monsieur le président, si le Comité a un message important à transmettre, c'est que le plus grand service que le Sénat du Canada puisse rendre à la Chambre

## [Text]

association believes in the Senate of Canada as a unique and very effective instrument in government policy—is to convince the House of Commons and the Prime Minister of the advantages of the free trade zone. They are unbelievable. For some reason, Mr. Jamieson, who comes from the maritimes, as senators know, is very pro free trade or a series of free trade zones. Mr. Gillespie, before him, as Minister of Industry, Trade and Commerce, was very much in favour of free trade areas. It is difficult to underestimate the value of free trade areas when you have a border in excess of 3,500 miles with the greatest industrial power on earth. The Americans have not been slow in coming to the realization of a free trade zone concept. They have only recently come to the Canadian border, but they are now proliferating, Mr. Chairman; they are literally opening one a month along the Canadian-U.S. border.

**The Chairman:** Free trade zones?

**Mr. Dixon:** Free trade zones, yes.

**The Chairman:** I wonder if I could ask you to add to what Senator Sparrow has asked you to do, namely to expand at some length on how they operate, and so on.

**Mr. Dixon:** What I wanted to say was that, whilst the Americans are only now reaching the Canadian border, they have been doing the same along the gulf states of the United States. New Orleans has had a free trade zone for at least 10 or 15 years—at least 10. They also have free trade zones along the Mexican border. They have now obviously turned their attention northward.

A free trade zone allows, in a bonded area—that is, no customs are involved at all, other than at entry and exit—the import of any raw material, any semi-processed or component part, the manufacture or further processing of that part and the re-export of that part, all without the formalities of in and out customs. This may not sound, at least initially, to you, Mr. Chairman and your honourable colleagues, a great concession, but it is a huge concession in this day of red tape and bureaucracy.

**The Chairman:** Let us expand on that. You can presently, if you pay the duty, bring a raw material in, manufacture it and export it, and then apply and get that money back. You are saying that there is so much red tape.

**Mr. Dixon:** It is enormous. You do not get all of it back. It depends on what basis you get it back, or whatever the product is. The drawback is not always 100 per cent.

**Mr. Sayers:** Perhaps I could add a few things to that, coming from the Netherlands, like your father, Senator van Roggen. This kind of free trade zone or entrepôt has existed in

## [Traduction]

des communes—et notre association pense que le Sénat du Canada constitue un instrument unique et très efficace au niveau de la politique du gouvernement—le plus grand service qu'il pourrait rendre serait de convaincre le gouvernement fédéral, la Chambre des communes et le premier ministre que les zones de libre-échange offrent des avantages incroyables. M. Jamieson, qui comme les sénateurs le savent, est originaire des Maritimes est très en faveur d'une zone de libre-échange ou d'une série de zones de libre-échange. M. Gillespie qui avant lui était ministre de l'Industrie et du Commerce voyait d'un œil très favorable les zones de libre-échange de même que M. Pepin lorsqu'il occupait le même poste. On ne peut sous-estimer l'importance des zones de libre-échange étant donné que nous avons une frontière d'une longueur de plus de 3,500 milles qui nous sépare de la plus grande puissance industrielle du monde. Les Américains ont rapidement saisi la notion de zone de libre-échange. Elles n'existent le long de la frontière canadienne que depuis peu de temps, mais elles se multiplient actuellement, Monsieur le président, à un tel rythme qu'ils en créent littéralement une par mois le long de la frontière canado-américaine.

**Le président:** Des zones de libre-échange?

**M. Dixon:** Oui, des zones de libre-échange.

**Le président:** Ne pourrez-vous pas ajouter les explications que le sénateur Sparrow vous a demandées, c'est-à-dire entrer un peu plus en détail sur la façon dont elles fonctionnent, etc.

**M. Dixon:** Je voulais dire que, bien que les Américains ne s'intéressent à la frontière canadienne que depuis très peu de temps, ils ont fait la même chose dans les États avoisinant le golf du Mexique. Il y a une zone de libre-échange à la Nouvelle-Orléans depuis au moins 10 ou 15 ans, tout au moins 10 ans. Il y a également des zones de libre-échange le long de la frontière mexicaine. Ils s'intéressent maintenant de toute évidence à la frontière nord.

Une zone de libre-échange permet, dans une région limitée (c'est-à-dire qu'il n'y a aucune douane, sauf à l'entrée et à la sortie) l'importation de toute matière brute, de tout produit semi-fini ou d'éléments de composition, la fabrication ou le traitement plus poussé de ces éléments et la réexportation de ceux-ci, le tout sans formalités douanières d'entrée et de sortie. Il est possible, qu'à première vue, il ne vous semble pas à vous, Monsieur le président et vos honorables collègues, que ce soit une concession importante, mais il s'agit en fait d'une énorme concession à une époque de paperasserie administrative et de bureaucratie.

**Le président:** Voyons cette question plus à fond. Il est possible actuellement, en payant les droits, d'importer des matières brutes, de les transformer et de les exporter pour ensuite obtenir le remboursement de cette somme. Vous dites que cela exige beaucoup de paperasserie.

**M. Dixon:** Énormément, vous ne pouvez être remboursé intégralement. Tout dépend des modalités de remboursement ou de quel produit il s'agit. On ne récupère pas toujours 100%.

**M. Sayers:** Je pourrais peut-être ajouter quelque chose à ce propos, étant donné que je suis originaire des Pays-Bas, comme votre père, sénateur van Roggen. Ce genre de zone de libre-



[Text]

Western Europe, of course, for centuries. One can ship goods into, say, Rotterdam, leave them there, and then ship them as they are from there to North Africa or back to the United States, Canada, or wherever you wish. As far as I know, we do not have such a system in Canada. I agree with Mr. Dixon that it is highly necessary for us as, for instance, food importers. If we buy a commodity, whether it is a strange commodity like walnuts, raisins, or whatever it is, when we have them here in Canada we are stuck with them; we cannot ship them elsewhere because we lose money on it immediately; you have paid the duty and they are in here; you cannot move them around the world. I think that is what Mr. Dixon means. It is not only manufacturing, it is also trading in general.

**Mr. Dixon:** That is very true.

**Senator Sparrow:** You say importing from the United States for purposes of export to other countries?

**Mr. Sayers:** Yes. There is such an arrangement in Panama at the moment. A lot of Japanese manufacturers ship their goods to Panama, which is really a free trade zone, and from there they direct them to other parts of the world. This is also the reason why, for instance, the Royal Bank, the Bank of Commerce and the Bank of Nova Scotia have opened offices there; it is strictly for this type of business.

**Senator Sparrow:** The only fetters would be in a bonded warehouse, or whatever the case is?

**Mr. Dixon:** Yes. The bonded warehouse is a miniature free trade zone area, but with a free trade zone area we are talking of something in excess of 10 or 30 acres, which is sealed off from the public; any goods that come in or go out are, of course, subject to customs surveillance. Even though they may go out in bond they are still subject to customs surveillance. The fact of the matter is, as our president has said, it can be used as a distribution centre also without going through the very tedious and expensive formalities of entering goods into Canada and re-exporting them.

We are in an ideal position in Canada, particularly being adjacent to the United States, and I really urge you, Mr. Chairman, and your honourable colleagues to consider placing this in your final report to your honourable colleagues in the full Senate, the idea of Canada being a world trading centre, where have the glorious disadvantage, for want of a better description, of being huge in size, and having, of course, some of the most wonderful country in the world. At the same time we are strategically placed. Geographically we are next to the United States. Diplomatically we are uniquely close to such far-out countries, politically speaking, as Cuba and the People's Republic of China. We are far closer to the People's Republic of China than the United States will be for the next decade, and certainly closer now to Cuba than our United States friends will be.

[Traduction]

échange ou d'entrepôt existe en Europe de l'Ouest, naturellement, depuis des siècles. Il est possible d'expédier des marchandises à Rotterdam, par exemple, de les y laisser et de les expédier ensuite telles quelles en Afrique du Nord ou de les renvoyer aux États-Unis, au Canada, ou n'importe où. Il n'y a pas, que je sache, de système de ce genre au Canada. Je conviens avec M. Dixon que c'est tout à fait nécessaire pour nous, par exemple, les importateurs de produits alimentaires. Si nous achetons un produit, qu'il s'agisse d'un produit exotique comme des noix ou des raisins secs ou quoi que ce soit, et qu'il se trouve ici au Canada, nous sommes coincés; nous ne pouvons les expédier ailleurs car nous y perdons immédiatement; les droits ont été payés et les produits se trouvent ici; on ne saurait leur faire faire le tour du monde. Je pense que c'est ce que M. Dixon veut dire. Il ne s'agit pas seulement de la fabrication mais du commerce en général.

**M. Dixon:** C'est tout à fait exact.

**Le sénateur Sparrow:** Vous parlez d'importer des États-Unis pour exporter vers d'autres pays?

**M. Sayers:** Oui. Il existe actuellement un accord de ce genre possible de faire à Panama. Beaucoup de manufacturiers japonais expédient leurs produits à Panama, qui est en réalité une zone de libre-échange et, de là, ils les dirigent vers d'autres parties du monde. C'est également pour cette raison que la Banque Royale, la Banque de Commerce et la Banque de la Nouvelle-Écosse y ont ouvert des succursales; précisément pour ce genre d'affaires.

**Le sénateur Sparrow:** Les seules difficultés dépendraient de l'entrepôt en douane, ou de quelque chose du genre?

**M. Dixon:** Oui. L'entrepôt en douane constitue une zone de libre-échange miniature, mais quand nous parlons d'une zone de libre-échange, il est question d'une étendue de plus de 20 ou 30 acres, à laquelle le public n'a pas accès; toutes les marchandises qui y arrivent ou en sortent sont évidemment assujetties à la surveillance des douanes. Même si elles peuvent en sortir, elles demeurent assujetties à la surveillance des douanes. En fait, comme notre président l'a déclaré, cette zone peut également être utilisée comme centre de distribution, sans qu'il soit nécessaire de se plier aux procédures administratives, ennuyeuses et coûteuses, qui sont prescrites pour l'entrée des marchandises au Canada et leurs réexportations.

Nous occupons au Canada une position idéale surtout parce que nous avoisinons les États-Unis, et je vous incite très fortement, Monsieur le président, ainsi que vos honorables collègues, à le signaler dans le rapport final que vous destinez à vos honorables collègues de l'assemblée plénière du Sénat. L'idée que le Canada est un centre commercial mondial, où nous avons le merveilleux inconvénient, faute d'une meilleure expression, d'avoir une taille immense et d'avoir, bien entendu, certaines des plus belles régions du monde. Mais nous sommes quand même stratégiquement situés. Du point de vue géographique, nous sommes voisins des États-Unis. Du point de vue diplomatique, nous sommes en relation particulièrement étroite avec des pays aussi politiquement éloignés que Cuba et la République populaire de Chine. Nous sommes beaucoup plus près de la République populaire de Chine que les États-

[Text]

The performance required by the law at the present time to bring goods into Canada and re-export them is a serious handicap, and I can well sympathize, as the president can, not only with the Canadian manufacturer but with the Canadian trader. We have an ideal opportunity here to add to our trading image. In the past enthusiasm has been shown by the ministers, Messrs. Gillespie, Jamieson and Jean-Luc Pepin, who now has another function. It only needs a motion by Parliament to give the appropriate authority to Revenue Canada, Customs and Excise, who have the machinery to supervise the creation of any trading area in Canada, separated from the normal commercial life, to effect a gigantic step forward, not only for our manufacturers but for our trading instincts.

**Senator Lang:** Would this be a means whereby we could import from the United States and re-export to Cuba?

**Mr. Dixon:** That is a possibility.

**Senator Lang:** Are we not looking at very real potential political problems here?

**Mr. Dixon:** That could be a side problem, but I am sure that our commercial traders, free of course from government interference, will recognize their responsibilities as Canadians and will abide by the law of the country of the exporter. In the United States, as you will be well aware, they are sensitive to Canadians trading with countries that they, for some political reason, may not at this time recognize. We appreciate that point too. However, there are at least 180 countries around the world with which Canada does business, and the vast majority of them are completely acceptable to the United States.

**Senator Bélisle:** Mr. Sayers mentioned Holland. If we were a full member of the Common Market, would we be in a better position to trade with the United States if the United States was a Common Market partner? What position would this create vis-à-vis GATT?

**Mr. Sayers:** I must say that is a very difficult question to answer. I was at the luncheon in June when the agreement was signed here in Ottawa. My impression was that it was just in the initial stages. My impression also was that what the EEC was really after were our raw materials in the first place. I remember that Sir Christopher Soames said in his speech, "If you don't want to sell them to us, you don't." But really this was one of the major points. Whether or not we would be in a better position to trade with the United States if we were a full member of the EEC, I do not know; I cannot tell you. I do not think the agreement with the EEC has done anything except open up new avenues, or new negotiations, new thoughts and so on. That is all I could see at that time. I just cannot answer your question. I apologize, but I cannot.

**Senator Laird:** I am still not clear on the mechanics of how this would work. For example, is it contemplated that on importation there would be any fabrication of something which could then be exported?

[Traduction]

Unis ne pourront l'être au cours de la prochaine décennie et certainement plus près de Cuba que nos amis des États-Unis le seront.

Les formalités prescrites par la loi actuelles pour l'importation de marchandises au Canada et leur réexportation, constitue un handicap sérieux et, tout comme le président, je sympathise de tout cœur, non seulement avec les manufacturiers du Canada, mais aussi avec ses commerçants. Nous avons maintenant une occasion idéale d'améliorer notre image commerciale. Les ministres, MM. Gillespie, Jamieson et Jean-Luc Pepin, qui occupent maintenant un autre poste, se sont montrés tout à fait favorables à cette orientation. Une simple motion du Parlement suffirait à donner l'autorité nécessaire à Revenu Canada (Douanes et Accises), lequel serait le plus apte à surveiller la création d'un secteur commercial séparé du commerce normal et qui permettrait à nos fabricants et à nos commerçants de faire un grand pas en avant.

**Le sénateur Lang:** Cela nous permettrait-il d'importer des produits des États-Unis pour les ré-exporter à Cuba?

**M. Dixon:** C'est une possibilité.

**Le sénateur Lang:** Une possibilité, en fait, qui pourrait très bien créer de graves problèmes politiques?

**M. Dixon:** Il pourrait y avoir des répercussions politiques, mais je suis convaincu que sans l'ingérence du gouvernement, nos commerçants se rendront compte de leurs responsabilités en tant que Canadiens et qu'ils se soumettront aux lois du pays de l'exportateur. Vous savez très bien que les États-Unis voient d'un mauvais œil les pays qui font affaires avec des pays qu'eux ne reconnaissent pas, pour une raison politique quelconque. Nous sommes très conscients de ce fait. Cependant, la majorité des 180 pays avec qui le Canada fait du commerce sont tout à fait acceptables aux yeux des États-Unis.

**Le sénateur Bélisle:** M. Sayers a mentionné la Hollande. Si nous étions membres de plein droit du Marché commun et que les États-Unis aient des relations commerciales avec celui-ci, serions-nous mieux placés pour faire du commerce avec les États-Unis? Quelle serait notre position face au GATT?

**M. Sayers:** Je dois avouer que la question est difficile. Au mois de juin, j'ai assisté au déjeuner pendant lequel l'accord a été signé. J'avais l'impression alors que nous étions encore au stade initial et que la CEE s'intéressait avant tout à nos matières premières. Je me rappelle le discours de Sir Christopher Soames, qui a dit: «Vous êtes parfaitement libres de ne pas nous les vendre.» Mais c'était l'un des éléments essentiels. Je ne sais pas si le fait d'être membre de plein droit du Marché commun améliorerait nos relations commerciales avec les États-Unis; je ne saurais vous le dire. A mon avis, l'accord avec la CEE n'a fait qu'ouvrir de nouvelles avenues, rendre possibles de nouvelles négociations, générer de nouvelles idées et ainsi de suite. Voilà ce que j'ai constaté à ce moment-là. Je suis incapable de répondre à votre question; je regrette, j'en suis incapable.

**Le sénateur Laird:** Je ne comprends pas très bien les détails du fonctionnement. Sera-t-il possible, par exemple, d'importer des produits, les transformer et les ré-exporter par la suite?



[Text]

**Mr. Dixon:** Oh, yes indeed, senator; I do not know what part of the country you are from.

**Senator Laird:** Windsor.

**Mr. Dixon:** Let us take the area facing Detroit on the lake front, or the river front, and in your mind's eye, picture 20 acres that are sort of sealed off from Windsor. Any plant could go in there and develop a factory, under private supervision preferably, Mr. Chairman, or government supervision if necessary, apart from the normal customs supervision, and receive goods in that area against which no duty would be assessed, no sales taxes, local or provincial, by Ontario in the case of Windsor. A product would be fabricated to its ultimate end, whatever that may be, whether consumer or industrial product and then re-exported. From Windsor, certainly, the first potential would be the United States, but it would include other countries around the world. That part of the production not available for or sold as export could go through the normal import procedures as though it were a product coming from a foreign country as far as customs is concerned.

**Senator Laird:** Yes, paying duty.

**Mr. Dixon:** Yes, paying all the required duties and so on, but all the action for an export-oriented product would be done without all the bureaucracy and documentation required to bring something in, process it further and ship it out and get all the duties and taxes back which, as I advised the chairman earlier, does not apply at the present time. You only get a proportion back; 90 per cent and more, but you usually pay a penalty, in a sense, for paying for the bureaucracy to process your in-and-out entry. That is really what it amounts to.

**Senator Laird:** I suppose the real problem is time lag.

**Mr. Dixon:** Time lag and documentation; you are quite right, senator.

**Senator Laird:** That is right; time lag caused by documentation. This concept, as you know, is not new.

**Mr. Dixon:** Oh, no.

**Senator Laird:** I recall very distinctly just about a hundred years ago—when I was younger,—and you may remember a fellow named Charlie McTague.

**Mr. Dixon:** Yes, I do.

**Senator Laird:** He was trying to promote this very process as far as Windsor was concerned. Mind you, at that stage he even got so far as to think of the retail end of it, with a free zone area between Windsor and Detroit, including the retail, but, of course, you do not go that far.

**Mr. Dixon:** There is merit in old McTague's idea. If the chairman and senators will permit me, the highest taxed commodity in Canada and in many countries is perfume. The second highest taxed item is alcohol. If, let us say, a store such as Simpson's or Eaton's buys a bottle of Chanel No. 5—I am speaking and I hope your reporter will so record it, figuratively

[Traduction]

**M. Dixon:** Bien sûr, Monsieur le Sénateur; de quelle région venez-vous?

**Le sénateur Laird:** De Windsor.

**M. Dixon:** Prenons donc comme exemple la région opposée à Détroit sur le bord du lac. Imaginez-vous 20 acres de terrain qui sont, pour ainsi dire coupés, de Windsor. N'importe quelle société pourrait y construire une usine qui relèverait d'une autorité privée de préférence ou du gouvernement si nécessaire mais sans contrôle du service des douanes. La société pourrait y importer en franchise des biens qui seraient exempts, des taxes sur la vente locale et provinciale qui, dans le cas de Windsor, seraient normalement perçues par l'Ontario. Après l'avoir transformé en produit fini quelconque—un bien de consommation ou en produit industriel—elle pourrait le ré-exporter. Comme il s'agit de Windsor, le marché d'exportation le plus probable serait certainement les États-Unis, mais elle pourrait également vendre le produit sur le marché mondial. La partie de la production qui ne serait pas destinée à l'exportation pourrait alors subir les formalités douanières exigées pour l'importation de tout autre produit, comme si cette production venait en fait d'un pays étranger et n'avait pas eu lieu au Canada.

**Le sénateur Laird:** Oui, mais il faudrait payer des droits.

**M. Dixon:** Oui, des droits seraient perçus, mais le produit destiné à l'exportation serait exempt des formalités exigées pour importer un produit, le transformer, l'exporter et récupérer tous les droits et les taxes ce qui, comme je l'ai signalé au Président, ne se fait pas à l'heure actuelle. Vous ne récupérez qu'environ 90%, mais il faut payer une sorte de supplément pour le travail occasionné par les entrées et sorties. C'est ça l'important.

**Le sénateur Laird:** J'imagine que les retards constituent leur épine problème.

**M. Dixon:** Les retards et les formalités administratives; vous avez tout à fait raison, sénateur.

**Le sénateur Laird:** Justement; les formalités occasionnent des retards. Comme vous le savez, ce n'est rien de nouveau.

**M. Dixon:** Bien sûr que non.

**Le sénateur Laird:** Je me souviens très bien qu'il y a bientôt cent ans, pendant ma jeunesse quoi, il y avait un type qui s'appelait Charlie McTague.

**M. Dixon:** Oui je m'en souviens.

**Le sénateur Laird:** Il essayait justement de faire cela à Windsor. Il faut comprendre qu'il est allé jusqu'à penser à la vente au détail et à prévoir une zone de franchise entre Windsor et Détroit qui comprendrait la vente au détail. Vous, par contre, n'êtes pas allé jusque-là.

**M. Dixon:** L'idée du vieux McTague n'était pas mauvaise. Avec la permission du Président et des sénateurs, je dirais que le produit frappé de la taxe la plus élevée au Canada et dans un très grand nombre de pays est le parfum. Après lui vient l'alcool. Prenons, par exemple, le cas où Simpsons ou Eaton achèterait une bouteille de Chanel No 5. C'est un exemple;

## [Text]

and in round numbers—if a bottle of Chanel No. 5 is bought, in round numbers, for \$1 and, again speaking in round numbers, the duties, taxes and excise taxes—and excise, Mr. Chairman, is a particular tax which applies—will amount to \$1.50, the price to the consumer is based on the \$1 plus \$1.50, speaking in round, figurative numbers and working on the normal department store markup. That becomes a \$5 item. We have claimed with Revenue Canada, Customs and Excise, that there should be in an interpretation of the present law that you should buy a bottle of perfume at \$1 and pay no duties and taxes until the time it is sold to the retail customer, then pay the taxes on the dollar and not have it included in the markup, which is the biggest cost to the Canadian consumer. All the taxes paid in Canada, from customs duties on, are buried in the markup; they are doubled as they go along. Therefore our association has suggested that if a bottle of Chanel can be brought in in bond at \$1, then the store sells it at its normal markup of \$1, for a total of \$2, then the duty, excise and sales taxes can be added on the basis of \$1, for \$1.50, actually getting to \$3.50, rather than \$5, and everyone would do just as well out of it, except the store, which is making a markup on the federal excise. So McTague was not that far out.

It is a great tragedy, despite the actions of the federal government, Mr. Chairman, as we mention in our brief, that the Canadian citizen, even though most of us live within 200 miles of the U.S. border, does not have access to his quarterly or annual exemption. It would be very interesting, and I suggest, with respect to you and your honourable colleagues on the committee, that you ask officials of Revenue Canada to come and inform you, not counting the senator's colleagues in Windsor, who go back and forward every day, as to the large number of people who never use their exemptions at all. There is no reason on earth why the Government of Canada should not have duty-free areas for such people to use their quarterly exemptions in any part of Canada. The Customs Act, in our view and interpretation, provides for that. Why is it, senator, speaking through the chair? You are fortunate in being domiciled in the Windsor area and can walk or drive across a bridge to Detroit, but 60 per cent or 70 per cent of Canadians never use exemptions because they never have reason to go to the U.S. border.

**Senator Laird:** In my case, I go fairly frequently into the United States and scarcely ever take advantage of it. However, in a small way you have a system not unlike that which you are describing in the Amex operation. Do you know of that?

**Mr. Dixon:** Yes, I am familiar with it.

**Senator Laird:** If you are out over 48 hours you can buy a carton of these expensive Camels, for which I pay \$7 a carton,

## [Traduction]

j'espère que le greffier du comité l'enregistrera textuellement. Disons qu'ils paient une bouteille de Chanel N° 5 environ \$1.00. Encore une fois, je parle en chiffres ronds. L'impôt, les taxes, les droits d'accise (monsieur le président, une taxe d'accise particulière est imposée) se chiffreront environ \$1.50. Le prix demandé au consommateur par n'importe quel grand magasin sera basé sur ce \$1, en plus le \$1.50 approximativement en y ajoutant aussi le profit. Cet article nous revient donc à \$5. Nous avons demandé à la Division des douanes et de l'accise du ministère du Revenu national; il devrait y avoir un article d'interprétation dans la loi actuelle qui permettrait d'acheter une bouteille de parfum à \$1., sans taxes ni droits de douane jusqu'à ce qu'elle soit vendue au comptoir. Puis, on pourrait payer une taxe calculée sur le dollar à l'achat sans devoir l'ajouter au prix de revient, ce qui constitue le gros du prix payé par le consommateur canadien. Toutes les taxes payées au Canada, en commençant par les droits de douane, etc., sont comprises dans le prix de revient; elles sont doublées, à toutes les étapes. En conséquence, notre Association recommande que, si une bouteille de parfum Chanel peut-être importé en douane pour \$1.00, le magasin la revende après avoir ajouté son profit normal de \$1. Puis les droits de douane, les taxes d'accise et de vente peuvent être calculés à partir de ce \$1, pour en arriver à \$1.50, et le prix de l'article ser donc de \$3.50 plutôt que de \$5. Cela pourrait envenir à tout le monde, à l'exception des magasins qui majorent les prix à partir de l'accise fédérale. Ainsi N. McTague n'était pas très éloigné de la vérité.

Il est à déplorer, monsieur le président, malgré les gestes posés par le gouvernement fédéral, que, comme nous l'avons mentionné dans notre mémoire, les Canadiens, même si la plupart d'entre nous vivons à moins de 200 milles de la frontière américaine, n'aient pas droit à ces franchises trimestrielles ou annuelles. Il serait très intéressant, si je peux me permettre (avec tout le respect que je vous dois, à vous et à vos honorables collègues du comité) que vous demandiez aux fonctionnaires de Revenu Canada de venir vous informer (en ne comptant pas les collègues du sénateur à Windsor, qui font la navette tous les jours) de la proportion des gens qui n'utilisent jamais leurs droits de franchise. Il n'existe aucune raison qui empêcherait le gouvernement du Canada d'établir des régions en franchise pour que les gens puissent se prévaloir de leurs franchises trimestrielles, partout au Canada. A notre humble avis et selon l'interprétation que nous en tirons, la Loi sur les douanes vont dans le sens de nos remarques. Vous avez la chance de demeurer à Windsor. Vous pouvez traverser le pont et vous rendre à Détroit. Mais 60 p. 100 ou 70 p. 100 des Canadiens ne se servent jamais de ces franchises parce qu'ils n'ont aucune raison de se rendre à la frontière américaine.

**Le sénateur Laird:** En ce qui me concerne, je vais assez souvent aux États-Unis; je profite très rarement de cette franchise. Cependant, d'une certaine façon, vous avez un programme qui ne ressemble pas beaucoup à celui dont vous parlez, dans le cadre d'Amex. En étiez-vous au courant?

**M. Dixon:** Oui, assez bien.

**Le sénateur Laird:** Si vous séjournez pendant plus de 48 heures, vous pouvez acheter, à moitié prix, une cartouche de



[Text]

for half that price, approximately, and the same applies to Canadian Club whiskey.

**Mr. Dixon:** Why is there not a Canex centre, speaking through the chair, at the Windsor end of the bridge?

**Senator Laird:** Oh, do not think there have not been attempts to bring it about.

**Mr. Dixon:** And there is no group in Canada which can achieve it more quickly than by a recommendation from this committee.

**Senator Laird:** It has been tried, believe me, and has always been frowned upon, speaking frankly, by Revenue Canada.

**Mr. Dixon:** But the Senate of Canada, through this committee, can if it sees the merits of the case, recommend to inform the world that we will have the duty-free shops available when the passenger gets off the aeroplane and is waiting for his luggage, thus getting revenue here in Canada. Why do we have to buy a bottle of Canadian Club in my good friend's and president's Schiphol Airport next to Amsterdam, lug it all the way across the Atlantic and then wait 30 minutes for our luggage, Mr. Chairman, when we could have a Canadian-operated system?

**Senator Lang:** It might not be very timely for us to advocate the introduction of duty-free shops as a recommendation of the Senate.

**The Chairman:** With that interjection, we will return to Senator Sparrow.

**Senator Sparrow:** As I mentioned earlier, the presentation brings up many questions, and I certainly do not wish to monopolize the discussion, so I will just ask one and perhaps a second question, and then turn my time over to other senators. With respect to that free-zone area to which you make reference, such as an area of 20, 100 or 1,000 acres close to the border, why not have free-zone areas throughout the country?

**Mr. Dixon:** Yes, I am sorry; you are quite right, Senator Sparrow. I was thinking naturally, of the committee's Canada-U.S. study, and tended to think of the United States border, but it could literally be located up in Hudson's Bay.

**Senator Sparrow:** Yes, and there could be numerous zones.

**Mr. Dixon:** Yes.

**Senator Sparrow:** So that a free zone could be one industry in an area.

**Mr. Dixon:** Yes, and a very appropriate area for the chairman and his honourable colleagues, including you, Senator Sparrow, would be an underdeveloped area . . .

**Senator Sparrow:** Yes.

**Mr. Dixon:** . . . in any part of Canada, and, believe me, whilst we are at this moment on a little off turn as far as

[Traduction]

Camels, pour laquelle vous devez déboursier au pays la jolie somme de \$7. Il en va de même pour le whiskey Canadian Club.

**M. Dixon:** Pourquoi n'y a-t-il pas un poste Canex (je m'adresse à vous, monsieur le président) à l'extrémité Windsor du pont?

**Le sénateur Laird:** Mais ne croyez pas qu'il n'ait jamais eu de tentatives pour en installer un.

**M. Dixon:** Mais il n'y a aucun moyen de le faire plus rapidement que par une recommandation du comité.

**Le sénateur Laird:** Nous avons faits des tentatives par le passé, veuillez m'en croire. Pour parler franchement, elles ont toujours été mal vues par Revenue Canada.

**M. Dixon:** Mais le Sénat du Canada peut, par l'intermédiaire du comité, s'il le juge bon, recommander que l'on signale aux touristes étrangers qu'ils peuvent faire des achats en franchise lorsqu'il descendent des avions et qu'ils attendent leurs bagages; cela va permettre d'avoir de nouvelles sommes de revenu pour le pays. Pourquoi devons-nous acheter une bouteille de Canadian Club à l'aéroport de Schiphol, près d'Amsterdam (cher, à mon ami le président); la mettre dans les bagages jusqu'à ce qu'on ait traversé l'Atlantique; puis attendre 30 minutes pour pouvoir récupérer ses bagages, monsieur le président, lorsque nous pourrions avoir notre propre système au Canada?

**Le sénateur Lang:** Ce n'est pas le temps de préconiser, comme recommandation du Sénat, l'ouverture de boutiques en franchise.

**Le président:** Sur ces mots, nous cédon la parole au sénateur Sparrow.

**Le sénateur Sparrow:** Comme je l'ai mentionné auparavant, cet exposé soulève de nombreuses questions et je ne voudrais pas monopoliser la discussion. Donc, je vais poser une ou deux questions, puis je vais céder la parole à mes collègues sénateurs. En rapport avec cette région dont vous parliez, qui s'étendrait à 20, 100 ou 1,000 acres de la frontière, pourquoi ne pas l'étendre à tout le pays?

**M. Dixon:** C'est vrai, vous avez raison, sénateur Sparrow. Je pensais évidemment à l'étude Canada-États-Unis effectuée par le comité et j'avais tendance à penser aux États-Unis mais cela pourrait également s'appliquer à un endroit près de la Baie d'Hudson.

**Le sénateur Sparrow:** En effet. Il pourrait y avoir de nombreuses zones.

**M. Dixon:** En effet.

**Le sénateur Sparrow:** Ainsi, une industrie d'une région pourrait former une zone.

**M. Dixon:** En effet, une région sous-développée serait idéal dans l'optique de monsieur le président et de ses honorables collègues vous y compris, sénateur Sparrow.

**Le sénateur Sparrow:** En effet.

**M. Dixon:** Partout au Canada. Veuillez me croire, puisque nous sommes présentement à une époque où il y a une légère

[Text]

foreign investment is concerned, this facility could be an attraction for depressed areas to introduce foreign capital for the development of local industry.

**Senator Sparrow:** Thank you for that reply. With reference to the free zone area and the bringing in of raw materials and making the finished product for export, I wish to get back to the reference to raisins. Has Canada, in fact, a potential advantage of importing into this country and re-exporting a finished product, as such, like raisins and so on? Senator Lang indicated that we could export to countries which are not recognized by other countries. That would be one area. For what other reasons would people buy raisins from Canada?

**Mr. Sayers:** Coincidentally, I assume you are in the food business yourself. However, it is quite coincidental that this year has seen a crop failure in California with regard to raisins. The total production of raisins in California, the largest producing area in the world, has been reduced to about 30 per cent to 35 per cent. You may have read about it in the paper. There were several days of rain. Suppose our company would have bought 1,000 tons of Turkish sultanais, which we would have loved to have done but did not do. We could have brought them into Canada, from Rotterdam, Hamburg or any other place—we could even have flown them to California—and I am quite sure we would have made a little money. That is one of the advantages of having such an area. I am very pleased that the honourable senator brought up the question of raisins. It is quite a headache to all of us in the food business at the moment. That is really what could have happened: we could have brought in 500 tons and stored them in Montreal or Toronto, and we could have shipped them out—and I could have retired!

**Mr. Dixon:** Perhaps, Mr. Sayers, you could explain to Senator Sparrow that there is a duty on raisins. In addition to Canadian duty, there is a certain prescribed form to go through as the goods are entering the country, under the Food and Drug Directorate, when they are open to inspection. All this is nullified until the goods move into Canada from a free zone area.

**Mr. Sayers:** Quite so.

**Senator Laird:** Having inadvertently introduced the topic of Windsor, I might mention to you that several months ago we had the auto parts manufacturing people before us, and I note with interest what you say about them on page 5 of your brief. For example, in the middle of the page you indicate they ask for "incredible concessions," and so on. However, since you freely admit that we have to have a movement of goods both ways, even though you, I agree, have a special interest in importation, is it not perhaps a little unfortunate that the temptation is to import parts from the United States because of the larger facilities often available there to produce in quantity, while we have the facilities right here in Canada which are relatively idle, which, in the overall picture, makes for a very unfortunate situation with regard to employment?

[Traduction]

baisse des investissements étrangers, cette mesure pourrait profiter aux régions défavorisées et attirer les capitaux étrangers pour le développement des industries locales.

**Le sénateur Sparrow:** Je vous remercie pour cette réponse. Je voudrais revenir à la question des raisins secs, exemple qui me permettra de parler de cette zone franche, et de l'importation de produits bruts transformés en produits finis prêts à l'exportation. Le Canada a-t-il réellement intérêt à importer et à ré-exporter un produit fini, comme tel, comme les raisins secs et ainsi de suite? Selon le Sénateur Lang, nous pourrions exporter vers des pays qui ne sont pas reconnus par d'autres nations, ce qui constituerait une zone. Pour quelles autres raisons voudrait-on acheter des raisins secs au Canada?

**M. Sayers:** Au fait, vous êtes vous-même dans l'industrie alimentaire, par pure coïncidence, en raison de pluies très abondantes, la Californie a eu de mauvaises récoltes viticoles cette année et la production totale des raisins secs de cet État, le plus important producteur du monde, a diminué d'environ 30 à 35% comme vous l'avez peut-être appris par les journaux. Supposez que notre entreprise eût acheté 1,000 tonnes de raisins secs «sultanais» de Turquie et c'est d'ailleurs ce que nous aurions dû faire. Nous aurions pu les faire venir au Canada, par Rotterdam, Hambourg ou ailleurs, nous aurions même pu les expédier par avion en Californie, et je suis sûr que nous en aurions tiré quelques profits. C'est l'un des avantages d'une telle zone. Je suis très heureux que l'honorable sénateur ait parlé des raisins secs; c'est actuellement un gros problème pour nous, industriels de l'alimentation. Ainsi, nous aurions pu en importer 500 tonnes, les entreposer à Montréal ou Toronto, et les expédier ensuite, ce qui m'aurait permis de prendre tout de suite ma retraite.

**M. Dixon:** M. Sayers, vous pourriez peut-être expliquer au sénateur Sparrow qu'il existe des droits sur les raisins secs. En plus des droits canadiens, il existe des formalités exigées par la Direction des aliments et des drogues pour l'inspection des marchandises qui entrent au pays; or tout cela ne s'applique pas lorsque les marchandises parviennent au Canada d'une zone franche.

**M. Sayers:** C'est tout à fait cela.

**Le sénateur Laird:** Puisqu'il a été question de Windsor, je vous dirais qu'il y a plusieurs mois, nous avons entendu des représentants des fabricants de pièces détachées d'automobiles, c'est pourquoi je m'intéresse beaucoup à ce que vous dites à ce sujet, à la page 5 de votre mémoire. Par exemple, au milieu de la page, vous déclarez qu'ils demandent des «concessions extraordinaires», et ainsi de suite. Cependant, puisque vous admettez que nous devons avoir un flux de marchandises dans les deux sens—je conçois que vous vous intéressiez surtout à l'importation—n'est-il pas un peu dommage que l'on cherche à importer des pièces des États-Unis, en raison des facilités qu'ils accordent souvent pour la production massive, alors que nous avons chez nous des facilités relativement inexploitées, ce qui, dans l'ensemble, contribue à la piètre situation où se trouve l'emploi?



*[Text]*

**Mr. Dixon:** Mr. Chairman, responding to the honourable senator, I could not agree more. Here again, I am great, as you have noticed already, Mr. Chairman, at suggesting work that this committee could do, or might consider doing—to be respectful. There is a vast market outside the United States of America for Canadian auto parts. Our association, as we noted in our preamble, represents in excess of 700 member firms throughout Canada; but on occasion, because of Canadian federal government action, we have supervised and sponsored groups of members within the association, such as the textile group, whose life is one of harassment by the federal government at the present time. We have a footwear group who are similarly harassed. We have a china group which had a problem on glaze, with certain very bad chemicals coming through, which Consumer Affairs took an interest in, quite rightly, in the interests of the Canadian consumer. We have a “motorcycle gang”, as I refer to them, a motorcycle group in the association—12 Japanese importers of motorcycles, and one American, Harley-Davidson. We have, in your particular area of interest, senator, an automobile group, which comprises 14 main foreign exporters of automobiles in Canada, such as Mercedes Benz, Rolls Royce, Volkswagen, Datsun—all of them. They are showing increased interest in buying Canadian automotive parts. This is where this committee, I believe—and the automobile group believes—could render a great service to this particular industry.

I recognize, as do our members, the difficulties of competing with giant U.S. automotive parts manufacturers, and I suggest to you, senator, to the chairman, and to your honourable colleagues, that perhaps more thought should be given to the exemption that Customs and Excise can provide on the returning of automobiles to Canada, which include Canadian made parts.

The present legislation allows for headlamps made for Volkswagen in Hamilton to be deducted from the cost of the vehicle before duty is applied. What Volkswagen and many other automobile exporters to Canada would like is the right to buy 10,000 steering wheels from the Windsor area—there is a very good steering wheel manufacturer in the Windsor area—and ship only 2,000 back to Canada but have the value of 10,000 applied against their exports of complete automobiles to Canada.

**Senator Laird:** That is what you are complaining about in your brief?

**Mr. Dixon:** Yes. It needs only a prod from the Senate of Canada to Revenue Canada, to Customs and Excise, to get this accomplished. And Patrick Lavelle, who, I believe, was the gentleman who appeared before your committee, Mr. Chairman—he is president of the Auto Parts Manufacturers' Association of Canada—has made this point recently in the press, that Volkswagen are anxious to buy steering wheels and other component parts, provided they are given credit against their exports of finished vehicles to Canada.

This takes on—still replying to your question, senator—added significance with the moving to the United States of a

*[Traduction]*

**M. Dixon:** Monsieur le président, je suis entièrement d'accord avec l'honorable sénateur. Comme vous l'avez déjà remarqué, je puis suggérer à ce comité des travaux qu'il peut accomplir, ou devrais-je dire plus respectueusement, envisager d'accomplir. Il existe un vaste marché à l'extérieur des États-Unis dans le domaine des pièces d'automobiles fabriquées au Canada. Comme l'indique notre préambule, notre Association représente plus de 700 firmes à travers le Canada; parfois, en raison des politiques du Fédéral, nous avons dû superviser et parainer des groupes de membres de notre Association, par exemple le groupe du textile qui se voit actuellement harcelé par le gouvernement fédéral, de même que le groupe des fabricants de chaussures. Nous avons un groupe de fabricants de porcelaine qui avait un problème à cause d'un vernis dont les émanations sont toxiques et le ministère de la Consommation s'y est intéressé à juste titre, pour la protection du consommateur canadien. Nous avons un «clan de motocyclistes» c'est ainsi que j'aime évoquer le groupe de notre association qui se consacre aux motocyclettes, avec 12 importateurs japonais et un Américain, Harley Davidson. Dans votre domaine, sénateur, nous avons un groupe de l'industrie automobile, qui comprend 14 des plus importants exportateurs étrangers au Canada, comme Mercedes Benz, Rolls Royce, Volkswagen, Datsun, tous les grands. Ils s'intéressent de plus en plus à acheter des pièces d'automobiles au Canada. C'est, d'après moi et d'après les représentants de l'industrie de l'automobile, dans ce domaine que ce comité pourrait se rendre très utile.

Comme les membres de notre association, je reconnais qu'il est difficile de concurrencer les fabricants américains de pièces d'automobiles, dont les entreprises sont gigantesques, et je suggérerais à tous les membres de cette honorable assemblée qu'il serait peut-être utile que les Douanes et Accise puissent appliquer aux automobiles qui rentrent au Canada, ce qui inclut les pièces d'automobiles fabriquées au Canada.

La législation en vigueur permet de déduire le coût des phares fabriqués à Hamilton pour Volkswagen, du coût du véhicule avant l'application des droits. Volkswagen et de nombreux autres exportateurs d'automobiles au Canada aimeraient pouvoir acheter 10,000 volants dans la région de Windsor, qui a d'excellents fabricants, d'en expédier seulement 2,000 au Canada, mais d'appliquer la valeur des 10,000 sur leurs exportations au Canada de voitures finies.

**Le sénateur Laird:** Est-ce une des critiques de votre mémoire?

**M. Dixon:** Oui. Il suffit d'un petit coût de pousse et le Sénat pourrait l'obtenir de Revenu, et des Douanes et Accise; Patrick Lavelle, qui a je crois, comparu devant votre comité, le président-il est président de la Canadian Auto Parts Manufacturers Association—a récemment fait savoir dans les journaux que la firme Volkswagen est très désireuse d'acheter des volants et d'autres pièces assemblées, pourvu qu'elle bénéficie de crédits sur ses exportations de véhicules finis pour le Canada.

Cela est très important, et je réponds toujours à votre question, sénateur, étant donné que la compagnie Volkswagen

## [Text]

Volkswagen plant, because all these foreign automobile manufacturers, even though they are only in total getting 16 per cent of the total market in Canada, find the Canadian market attractive and would like to do more business here, and would like to avail themselves of the services of Canadian auto parts manufacturers. But they would like, in return, a reasonable allowance on duty, which is the highest in the western world—15 per cent. They are prepared to pay the 15 per cent, although they grumble, but they would like allowance made for the fact that they have automobile parts made in Canada, not only on the vehicles they export back here but also on those vehicles that are exported to other countries from their home market around the world containing Canadian auto parts. It is a very reasonable request, and Customs are very close to accepting it, and a little nudge from this committee to the full Senate and then to the Government of Canada should accomplish it very easily.

**The Chairman:** And there is no problem so far as the Auto Pact is concerned?

**Mr. Dixon:** None at all; it does not conflict with the Auto Pact.

**Senator Laird:** I must say that I agree with practically every sentiment expressed in your brief. It certainly demonstrates that this business of taking unilateral action, doing something without consultation, is something which some of us have taken a dim view of. I would refer to Bill C-58 in connection with broadcasting. The chairman, I am sure, will go along with me on that. So the sentiments expressed in your brief definitely strike home. However, I wish to point out one thing in that connection. Although I agree with you, it is all very well to work up philosophically the matter of exports from Canada, but businessmen have to show some enterprise if they are going to succeed. I could give a perfect example. I might mention International Tools in Windsor. My goodness, I know that at one stage 90 per cent of their business was in exporting their product, which was usually machinery of various types, to the United States. The reason they got that business was simply that they went out after it. So, do you agree that really part of the problem connected with our exports, which I think you will agree we must have in order that we may import, arises out of the failure of businessmen to pitch in and do sales jobs?

**Mr. Dixon:** Well, senator, I could not agree with you more. I have to be careful with my president here, because he is always with the president of the Canadian Exporters Association who rebukes him for my saying that Canadian manufacturers are the laziest potential exporters in the world; but the president himself will speak in reply.

**Mr. Sayers:** I might say that what Mr. Dixon says is not altogether true. I have been on two trade missions with the

## [Traduction]

vient de construire une usine aux États-Unis; en effet, tous ces fabricants d'automobiles étrangers dont, il est vrai le chiffre d'affaires ici ne représente seulement au total 16% de l'ensemble du marché canadien, sont attirés par notre marché; ils voudraient y accroître leur champ d'action et profiter des services des fabricants canadiens de pièces détachées d'automobiles. Toutefois, ils aimeraient obtenir en retour, une réduction raisonnable des droits de douanes, qui sont effectivement les plus élevés en Occident, c'est-à-dire 15 p. 100. Ils seraient prêts à payer ce 15 p. 100, même s'ils maugréent, mais ils aimeraient que nous tenions compte du fait que les pièces d'automobile qui sont usinées au Canada entrent non seulement dans la fabrication des véhicules qu'ils exportent au Canada, mais dans celle des véhicules qu'ils vendent dans les autres pays, dans le cadre des marchés intérieurs qu'ils concluent avec le monde entier. Il s'agit d'une demande très raisonnable que le ministère des Douanes est très près d'accepter; une simple recommandation faite par notre comité au Sénat plénier, puis au gouvernement du Canada, devrait hâter la conclusion d'une telle entente.

**Le président:** De plus, cela ne poserait aucun problème en ce qui concerne le Pacte de l'automobile, n'est-ce pas?

**M. Dixon:** Aucunement. Cet accord ne vient nullement en contradiction avec le Pacte de l'automobile.

**Le sénateur Laird:** Je dois dire que j'accepte presque toutes les opinions exprimées dans votre mémoire. Elles démontrent assurément que certains d'entre nous ont eu une vague expérience des mesures unilatérales et des gestes posés sans consultation. Je veux parler ici du Bill C-58 se rapportant à la radiodiffusion. Je suis sûr que le président m'approuvera sur ce point. Ainsi, les opinions exprimées dans votre mémoire tombent juste. Toutefois, je voudrais vous faire une remarque à ce sujet. Même si je suis d'accord avec vous, permettez-moi d'ajouter qu'il est très louable d'élaborer philosophiquement la question des exportations du Canada, mais que les hommes d'affaires doivent faire preuve d'initiative, s'ils veulent réussir. Je pourrais vous en citer un exemple parfait. Prenons simplement le cas de l'*International Tools* à Windsor. Je sais qu'à un moment donné, 90 p. cent de leurs affaires étaient orientées vers la production de marchandises, en l'occurrence divers types de machines destinées à l'exportation vers les États-Unis. Ils avaient obtenu cette transaction simplement parce qu'ils avaient manifesté l'intention de se retirer du marché par la suite. En conséquence, réalisez-vous qu'il n'y a qu'une partie du problème de nos exportations (lesquelles, vous l'admettez avec moi, sont essentielles, si nous voulons obtenir des importations) qui vient de ce que nos hommes d'affaires sont incapables de se mettre à l'œuvre et vendre leurs produits?

**M. Dixon:** Honorable sénateur, je partage entièrement votre opinion. Je dois me surveiller devant mon président parce que ce dernier côtoie régulièrement le président de l'Association canadienne des exportateurs, qui lui reproche mes prétentions selon lesquelles les manufacturiers canadiens sont peut-être les exportateurs les plus paresseux au monde. Je laisserai toutefois, le président vous répondre lui-même.

**M. Sayers:** Permettez-moi de dire que l'affirmation de M. Dixon n'est pas tout à fait vraie. Je dois toutefois sous dire



*[Text]*

Honourable Mr. Jamieson; and the groups we met when we went to France and to the Asian countries were very much impressed by the Canadian exporters. Of course, these were all very large companies—here we are talking about people like Bow Valley which is not just a small industry; but they were keenly aware of what they were doing. However, I think that many smaller industries could be much more conscious of exports. They are very slow in thinking on these lines. I just had a discussion with one of the industries last week, and they said they were not quite ready for it, and so on, so I said, “Why don’t you try to get yourselves included in either an Ontario mission or a federal mission? It isn’t that expensive, and you can see what is going on.” Perhaps it could be involved in something like the mission to Moscow in which, unfortunately, I was not able to participate.

I was very much impressed by what the federal government is doing in this field to try to wake up the Canadian exporter. They are not really all asleep, like Mr. Dixon says. Many of them are very conscious of the situation, but they really have to be helped along, and the chartered banks are doing a great job in that field, as is the federal government, most definitely.

**Senator Lang:** The conventional wisdom of the Canadian economists, who appear before our various committees from time to time, is that our failure in this area is largely attributable to our branch plant economy. Would you care to comment on that, or would you care to state to what extent you think that is the reason, if it is the reason?

**Mr. Sayers:** Well, senator, as you know, there are quite a lot of plant subsidiaries of American or other companies, and it is quite true that their head offices in San Francisco or elsewhere will direct the exports; they will say whether a product shall be exported from an American plant or a Canadian or a Dutch or a Swiss plant. Nevertheless, I think that what you say may be quite true. I have the impression that the Canadian industrialists I have talked to—and most of them are really in the food field, except for the ones I met during the missions—are really conscious of this and are trying to export their own product. I think they are getting less and less interference from head offices elsewhere. But it is quite true to say that being branch plants they are being directed as to what they should or should not export.

**Senator Lang:** Is that a major factor?

**Mr. Sayers:** It was a major factor, but it is now becoming less so. At least, that is my impression. I cannot give you any figure; this is just a personal impression. However, I would like

*[Traduction]*

qu’au cours des deux missions commerciales auxquelles j’ai participé avec l’honorable M. Jamieson, les groupes que nous avons rencontrés en France et dans les pays asiatiques ont été très favorablement impressionnés par les exportateurs canadiens. Bien sûr, les sociétés représentées étaient toutes très importantes; je veux parler ici d’industries de la taille de *Bow Valley*, qui n’est pas tout à fait une petite industrie. Les administrateurs de ces industries connaissaient parfaitement leur domaine. A mon avis, bon nombre d’industries de moindre importance pourraient également prendre davantage conscience des possibilités qu’offre le domaine de l’exportation. Évidemment, elles réagissent généralement très lentement. A propos, j’ai eu une discussion avec les représentants d’une de ces industries la semaine dernière et ceux-ci m’ont mentionné qu’ils n’étaient pas tout à fait prêts à s’intéresser aux marchés d’exportation, affirmation à laquelle j’ai répondu: «Pourquoi n’essayez-vous pas de prendre part à une mission ontarienne ou à une mission fédérale? Les frais sont peu élevés et vous pouvez constater ce qui se passe ailleurs.» Peut-être les représentants de cette industrie pourraient-ils s’intéresser à une mission du genre de celle de Moscou à laquelle, malheureusement, je n’ai pu participer.

J’ai été très favorablement impressionné par les efforts du gouvernement fédéral en vue d’éveiller l’intérêt des exportateurs canadiens. Toutes les industries ne sont pas amorphes, comme le prétend M. Dixon. Bon nombre d’entre elles sont très conscientes de cette réalité, mais elles doivent véritablement être aidées; sur ce point, l’effort que fournissent les banques à charte est très apprécié comme l’est très certainement celui du gouvernement fédéral.

**Le sénateur Lang:** Habituellement, les économistes canadiens qui comparaissent occasionnellement devant les divers comités allèguent que notre faillite dans ce domaine est largement attribuable à notre économie de filiales. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez ou évaluer dans quelle mesure vous croyez que c’est là la raison, si tel est le cas.

**M. Sayers:** Évidemment, honorable sénateur, comme vous le savez, bon nombre d’usines sont des filiales d’industries américaines ou d’autres sociétés étrangères, et il est vrai que la tâche d’orienter les exportations revient à leurs bureaux chefs de San Francisco ou d’ailleurs. Ce sont ces derniers qui décident, par exemple, si un produit doit être exporté de la filiale américaine ou des filiales canadiennes, hollandaises, ou suisses. Néanmoins, je crois que vos affirmations sont justes. J’ai l’impression que les industriels canadiens avec qui je me suis entretenu (et qui pour la plupart travaillent dans le domaine de l’alimentation, à l’exception de ceux que j’ai rencontrés au cours des missions) sont véritablement conscients de cette situation et essaient d’exporter leurs propres produits. Je crois qu’ils subissent de moins en moins l’ingérence de leurs sièges sociaux situés ailleurs. Toutefois, il est vrai qu’étant donné leur statut de filiales, on leur dit ce qu’ils devraient ou ne devraient pas exporter.

**Le sénateur Lang:** Est-ce un élément important?

**M. Sayers:** C’était un élément assez important, mais il le devient de moins en moins. Du moins, en ai-je l’impression. Je ne puis vous citer de statistiques; je me fonde simplement sur

[Text]

to mention that we were extremely grateful to be included in these federal missions, and I must say that I was very much impressed by the minister we then had, as well as by the minister we now have, in the Department of Industry, Trade and Commerce. The former is now in the Department of External Affairs and we can barely keep up with his energy and initiative.

**Senator Lang:** In the brief, Mr. Dixon, you refer to the DISC program. Is that still operative?

**Mr. Dixon:** Yes. It is not now taken advantage of by as many companies as was the case in the beginning. I am not entirely familiar with the program, but it is our advice that American exporters do not bother with it as much as they did when it was initially announced, and that is now going back about six years.

**Senator Lang:** Has our Import Surveillance Program moderated or decreased?

**Mr. Dixon:** Our Import Surveillance Program is a disgrace to the free world. It is a silly, bureaucratic, stupid nuisance. It causes all sorts of delays, inconvenience and costs to both the foreign exporter and the Canadian importer. Insult is added to injury in the case of our American friends who are completely baffled by it. In the period since 1972—and that is now four years—we should have assessed by now the silly statistics expected out of this harassment.

For the benefit of honourable senators, Mr. Chairman, perhaps I should explain the workings of the Canadian Import Surveillance Program.

Every foreign exporter shipping to Canada in a single shipment an amount, in Canadian dollars, of \$10,000 or more, or its equivalent at the day of shipment, is required to complete a form stating whether or not there is any tax benefit to the foreign exporter in respect to the shipment—that is to say, whether he is getting a subsidy or whatever. This may appear to be a simple requirement, and in all fairness I have to admit that our foreign exporters have now become conditioned to this quaint Canadian, parochial requirement and are generally completing the form. However, since it is a federal government requirement, it is monitored very carefully by Revenue Canada and by Customs and Excise, and if any shipment is not covered by one of these forms, for whatever reason—it may be lost in the mail or is just held up somewhere—then the shipment is held up. Why it is a silly, naïve and stupid Canadian requirement is because of its application to the so-called state trading economies. They have, in the interpretation of the Canadian law, the easy requirement of just showing their name and address on the form, while the Americans, the British, the French or any other western industrialized nation has to go into detailed questions. Revenue Canada and Customs and Excise have long since recognized, presumably, that there was no way they were going to get answers from the state trading economies to the questions that western nations

[Traduction]

mon impression personnelle. J'aimerais toutefois ajouter que nous avons grandement apprécié l'invitation du gouvernement fédéral à prendre part à ses missions, je dois dire que j'ai été très favorablement impressionné par le ministre que nous avons alors, tout comme je le suis par le ministre que nous avons actuellement à la tête du ministère de l'Industrie et du Commerce. L'ancien ministre est maintenant à la tête du ministère des Affaires extérieures et j'ai peine à le suivre dans ses activités et ses initiatives.

**Le sénateur Lang:** Dans votre mémoire, monsieur Dixon, vous parlez du programme DISC; est-il toujours en vigueur?

**M. Dixon:** Oui, bien qu'un moins grand nombre de sociétés qu'au début y recourent maintenant. Je ne connais pas très bien ce programme, mais il me semble que les exportateurs américains ne s'en soucient pas autant qu'ils le faisaient lorsqu'il a été annoncé à l'origine, ce qui remonte à environ six ans.

**Le sénateur Lang:** Notre Programme de surveillance des importations a-t-il été ralenti ou diminué?

**M. Dixon:** Notre programme de surveillance des importations est une honte pour le monde libre. C'est une stupidité bureaucratique, un embarras inutile. Il entraîne toutes sortes de retards, d'ennuis et de frais, tant pour l'exportateur étranger que pour l'importateur canadien. C'est une insulte autant qu'un préjudice pour nos amis américains qui sont complètement dérouterés par la chose. Depuis son entrée en vigueur en 1972 (il y a de cela maintenant quatre ans), nous devrions maintenant en avoir constaté les effets stupides qu'il fallait s'attendre à tirer de cette contrainte.

Pour le bénéfice des honorables sénateurs, monsieur le président, peut-être devrais-je expliquer le fonctionnement du Programme canadien de surveillance des importations.

Tout exportateur étranger qui expédie au Canada, en une seule cargaison, des marchandises dont le montant en dollars canadiens est de \$10,000 ou plus, ou son équivalent le jour de l'expédition, est tenu de remplir une formule qui précise s'il y a ou non un avantage fiscal quelconque pour l'exportateur étranger en ce qui concerne l'expédition, c'est-à-dire s'il reçoit une subvention ou quoi que ce soit. Ceci peut sembler une expérience simple et, en toute équité, je dois admettre que nos exportateurs étrangers se sont maintenant habitués à cette bizarre exigence de clocher canadienne et remplissent en général la formule. Toutefois, étant donné qu'il s'agit d'une exigence du gouvernement fédéral, elle fait l'objet d'un contrôle sévère de la part de Revenu Canada ainsi que de la part des douanes et accises. Si une cargaison quelconque n'est pas couverte par l'une de ces formules, quelle qu'en soit la raison, qu'il s'agisse de courrier égaré ou retenu quelque part, elle se trouve arrêtée. Les raisons pour lesquelles il s'agit d'une exigence canadienne ridicule, naïve et stupide, c'est qu'on l'applique aux transactions relevant de commerces d'État. Selon la loi canadienne, les exportateurs sont simplement tenus d'indiquer leur nom et adresse sur la formule, alors que les Américains, les Britanniques, les Français ou tous les autres pays occidentaux industrialisés doivent répondre à des questions détaillées. Il est à supposer que Revenu Canada ainsi que



[Text]

would automatically answer if it was a federal Canadian government requirement, so they have abandoned it. To my knowledge, they do not have to sign the form now which other exporters have to sign.

**Senator Lang:** Of course, they are 100 per cent state subsidized, aren't they?

**Mr. Dixon:** Of course. Unfortunately, the minister is now in another portfolio, but we have appealed to another Windsor boy, and I do not mean to be disrespectful, so perhaps I should say another Windsor gentleman, the Honourable Bud Cullen, before he left his portfolio as Minister of National Revenue, to abandon this program. Surely, the surveillance program has done its work. As I mentioned to Senator Lang, it has now been over four years in existence and it is serving no further useful purpose. The American exporters generally are not using their own program as much as they did, and that is why it was, in our view and certainly in the view of American exporters, put into effect. It is a national disgrace; it is just another piece of bureaucracy.

**Senator Bélisle:** Mr. Chairman, Mr. Dixon has used this colourful phraseology and has applied to the situation all those good words that he said. You say, Mr. Dixon, that this has been in effect since 1972. Do you say what you have said because you detect a political motive for this attempt to change our trade from the West to the East or to switch from the United States to the Soviet Union?

**Mr. Dixon:** I honestly cannot claim that, senator. It is just a typical Canadian, parochial measure which has not been abandoned and terminated, in our opinion. It is a nuisance; it serves no purpose at all. We are, of course, the only country in the world to have it. It has been the subject of formal complaint by many of our trading partners who simply cannot understand the need for it; and I believe, if the committee saw fit and the Chairman saw fit to call senior officers of Revenue Canada to appear before you, they might be able to testify that they have "caught"—put quotation marks around the word "caught"—one or two other countries which have a subsidized industry or industries, which export to Canada. We understand informally that Southern Ireland is one; we understand that Brazil is one; we understand that Australia is one. They have been caught in this net which we believe, and American exporters believe, was just to catch those in the United States who were using the DISC program.

The fact of the matter is that there has been no action taken as a result of this surveillance program. There has been no action; there has been no public report on the surveillance program. It is purely and simply another bureaucratic impediment to or harassment of importers.

**The Chairman:** You would classify it as a Canadian NTB?

[Traduction]

les Douanes et Accises ont depuis longtemps admis qu'ils n'allaient pas recevoir de réponse en matière de transactions relevant de commerces d'État, à des questions auxquelles les pays occidentaux auraient répondu automatiquement, s'il s'agissait d'une expérience du gouvernement fédéral canadien; ils ont donc abandonné. À ma connaissance les exportateurs étrangers n'ont pas à l'heure actuelle à signer la formule que les autres exportateurs doivent signer.

**Le sénateur Lang:** Bien entendu ils sont subventionnés à 100 p. 100?

**M. Dixon:** Évidemment. Nous avons fait appel, mais malheureusement le Ministre détient actuellement un autre portefeuille. Nous avons néanmoins fait appel à un autre gars de Windsor, et comme je ne veux pas être irrespectueux, peut-être devrais-je dire un autre monsieur de Windsor, l'honorable Bud Cullen, avant qu'il ne remette son portefeuille de ministre du Revenu national, pour qu'il abandonne ce programme. Le programme de surveillance avait sûrement atteint son but. Comme je l'ai dit au sénateur Lang, il existe maintenant depuis quatre ans et ne sert plus à rien. En règle générale, les exportateurs américains n'utilisent plus autant leur propre programme et c'est pourquoi, à notre avis et certainement aussi du point de vue des exportateurs américains, le nôtre a été mis en vigueur. C'est une honte pour le pays. Tout juste un autre produit de la bureaucratie.

**Le sénateur Bélisle:** Monsieur le président, M. Dixon, dans un langage pittoresque, a bien défini la situation. Vous dites, monsieur Dixon, que ce programme est en vigueur depuis 1972. Avez-vous dit cela parce que vous voyez une raison politique à ce qu'on essaie de transférer le commerce canadien de l'Ouest vers l'Est ou des États-Unis à l'Union soviétique?

**M. Dixon:** En toute honnêteté, je ne peux pas affirmer cela, sénateur. Nous sommes d'avis qu'il s'agit là d'une mesure désuète, typiquement canadienne, qui n'a été ni abandonnée, ni abolie. Elle gêne énormément et ne sert à rien. Nous sommes, bien entendu, le seul pays au monde à l'appliquer. Elle a fait l'objet de plaintes officielles de la part d'un bon nombre de nos partenaires commerciaux qui n'en comprennent absolument pas la nécessité; et je crois que si le comité et le président jugent bon d'appeler des hauts fonctionnaires de Revenu Canada à comparaître, ces derniers seraient en mesure de témoigner qu'ils ont «attrapé», en ayant soin de mettre le mot attrapé entre guillemets, un ou deux autres pays qui subventionnent une ou plusieurs industries exportant au Canada. Nous croyons savoir que l'Irlande du Sud compte parmi ces derniers, de même que le Brésil et l'Australie. Ils ont été pris dans ce filet qui, nous le croyons et les exportateurs américains aussi, n'avait été tendu que pour attraper ceux qui aux États-Unis appliquaient le programme DISC.

Le fait est qu'aucune disposition n'a été prise en réponse à ce programme de surveillance. On n'a rien fait: on n'a pas présenté de rapport public à ce sujet. Il s'agit là encore purement et simplement d'un moyen utilisé par le bureaucratie pour entraver ou harceler les importateurs.

**Le président:** Il s'agit d'après vous d'un NTB canadien?

[Text]

**Mr. Dixon:** Very much so, Mr. Chairman.

**Senator Laird:** In that connection, Mr. Chairman, I should like to ask about the importation of textiles. The reason I do so is that I recall in June that a complaint was made to the Banking, Trade and Commerce Committee by the local manufacturers that, if anything, there was a lack of surveillance of imports from South Korea and China.

**Mr. Dixon:** If we are talking of the Canadian textile industry here, we appeared before the Banking, Trade and Commerce Committee. I do not know whether you were there that day, Senator Laird, but we were unhappy with the protection given to the Canadian textile industry, and we recognize your repeating of their complaint that the surveillance was not great enough to prompt government action. What the present government program on textile harassment and restriction is doing to Canada is simply beyond belief. First of all, every gentleman and lady is suffering at the retail counter as a result of our textile policy. It is the worst policy in the world. It has lost or is losing a great deal of commercial goodwill, not only in the United States but in very many other countries—and not necessarily just in the Far East, with which the Canadian textile industry is obsessed.

Frankly, if we are not careful, it will shortly be impossible for the Canadian citizen to buy textile garments at prices related to income, purely and simply because of subsidization of a very inefficient industry. That is our view. I do not want to take the time of your committee now to go into that, although I am trying to answer Senator Laird's question, but the fact of the matter is that the Canadian textile industry is probably the most inefficient industry ever devised in the history of man, for the simple reason that it tries to make everything and tries to make it in every size, shape, style and colour. It just cannot do that for a market of 22 million people, when it does not export a reasonable share of its production. It will not expose itself to competition. It has the highest textile tariff barrier in the world. It has every concession given to it in the collection or acquisition of its raw materials. It is given rebates and is a beneficiary under almost every federal government program, and still it cries for more protection.

A pertinent point more relevant perhaps, Mr. Chairman, to your committee's considerations at the present time is that one of our vice-presidents, just returned from the United States, bought a Pierre Cardin shirt in the United States. He knows that here in Canada that shirt would be priced at \$29.50, whereas in the United States it was priced at \$11.50. It is not priced in the United States at \$11.50 simply because there is less duty and because there is no quota, no global quota, and the U.S. manufacturer does not get a rebate from the Canadian federal government for making shirts, which our manufacturers do. The price is \$11.50 because the American importer is operating in a society which recognizes that Pierre Cardin can make a better shirt at a better price than the American manufacturer. We will not allow that here. Every shirt we are

[Traduction]

**M. Dixon:** Absolument, Monsieur le président.

**Le sénateur Laird:** A ce propos, Monsieur le président, j'aimerais soulever la question de l'importation des textiles. Je mets ce sujet sur le tapis parce que je me rappelle que les manufacturiers locaux ont présenté en juin une plainte au Comité sénatorial des banques et du commerce. Ils étaient d'avis qu'on ne surveillait pas suffisamment les importations de la Corée du Sud et de la Chine.

**M. Dixon:** Si c'est de l'industrie canadienne du textile dont il est question ici, nous avons comparu devant le Comité sénatorial des banques et du commerce. J'ignore si vous étiez présent ce jour-là, Sénateur Laird, mais nous n'étions pas du tout satisfaits de la protection accordée à l'industrie canadienne du textile et nous sommes d'accord pour rappeler avec vous qu'ils se sont plaint de ce qu'il n'y avait pas assez de surveillance pour pousser le gouvernement à agir. Le harcèlement et les restrictions qu'exerce le programme actuel du gouvernement sur l'industrie textile au Canada dépassent l'entendement. Tout canadien souffre de notre politique textile au niveau du commerce de détail. Il n'y a pas de pire politique au monde. Elle nous a fait perdre ou nous fait perdre une grosse partie de notre clientèle, non seulement aux États-Unis mais dans de nombreux autres pays et pas uniquement en Extrême-Orient qui est un sujet d'obsession pour l'industrie textile canadienne.

Je vous dis franchement que si nous ne faisons pas attention, nos concitoyens n'auront bientôt plus les moyens d'acheter des vêtements à cause des subventions incessantes accordées à une industrie des plus inefficaces. Voilà notre point de vue. Tout en essayant de répondre à la question du sénateur Laird, je ne voudrais pas retenir trop longtemps ce comité mais le fait est que l'industrie textile canadienne est probablement l'industrie la plus improductive qui ait jamais existé pour la simple raison qu'elle essaye de tout faire, dans tous les styles et dans toutes les tailles, les formes, et les couleurs. Elle ne peut se le permettre en ne disposant que d'un marché de 22 millions d'habitants sans exporter une part raisonnable de sa production. Mais elle ne veut pas s'exposer à la concurrence. Les droits de douane qu'elle prélève sont les plus élevés du monde. Elle bénéficie de toutes les réductions pour l'acquisition de ses matières premières. Elle obtient de nombreuses remises, profite de presque tous les programmes fédéraux et malgré cela, elle demande à être encore plus protégée.

Monsieur le président, je voudrais soulever un point qui a peut-être un rapport beaucoup plus étroit avec ce que votre Comité examine à l'heure actuelle. Un de nos vice-présidents, de retour des États-Unis, s'y est acheté une chemise Pierre Cardin. Il sait qu'au Canada cette chemise lui aurait coûté \$29.50 alors qu'aux États-Unis elle ne lui a coûté que \$11.50. Elle ne vaut pas \$11.50 aux États-Unis uniquement parce que les droits de douane y sont moins élevés et qu'il n'existe aucun contingentement, je veux dire aucun contingentement global, mais aussi parce que le fabricant américain n'obtient pas de remises de la part du gouvernement pour la confection de chemises, à la différence des fabricants canadiens. Elle vaut \$11.50 parce que l'importateur américain travaille dans une société qui reconnaît que Pierre Cardin peut confectionner une



[Text]

wearing in this room, with the exception of Mrs. Seaborn, is under quota at this point in time. The price of the shirt, Mr. Chairman, unbelievably, can be \$50, wholesale value, and it cannot enter Canada without the Government of Canada releasing it through an import permit system. I do not know how we dare hold our heads up with respect to textile matters at the GATT negotiations. The Americans are fast losing patience with us.

**Senator Carter:** Mr. Chairman, in reply to Senator Laird Mr. Dixon has said that the question was thrashed out in another committee at which the importers made certain representations. In those representations, however, you did not make any reference to the quotas on doubleknit fabrics.

**Mr. Dixon:** No, but that bombshell only fell, as you may recall now, in August. We appeared before your Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on June 6 last. That bombshell on doubleknit then fell in August, late August. In late September the Government of Canada arbitrarily, arrogantly and, in our view, stupidly imposed a restraint against all warpknit fabrics. Warpknits are the lighter knits that are used in dresses as opposed to costumes or suits or blazers. The Government of Canada has yet to announce a formal quota for warpknit. The government has announced, as the senators obviously know, a quota on doubleknits, but in the meantime the fact that they have not had a quota has not in any way prevented them from harassing the foreign exporters, including many American exporters, by holding all shipments at port of entry, accruing storage and demurrage charges, arbitrarily, saying that "Whilst we make up our minds as to what the quota will be, none will be let in." It is a criminal act in international commerce, of which Canada cannot under any circumstances be proud.

**Senator Laird:** Their evidence was otherwise, of course, as I recall, Senator Carter, namely, that the quota was established and the machinery existed for enforcing it, but that it was not being done. That is my memory. Perhaps Senator Carter may care to comment on that in his next question, but that is my impression of what their argument is. I am not saying they are right.

**Mr. Dixon:** I think you are right, Senator Laird, in the sense that there was no quota, but there was an import surveillance program in place. There was no decision as to when it would become a formal quota. As of yesterday, it had not become a formal quota; the goods were just being held at port of entry.

**Senator Carter:** I think that in 1975 the quota, or at least the total amount, was around nine million pounds.

**Mr. Dixon:** You are quite right there.

[Traduction]

meilleure chemise que le fabricant américain et à un prix beaucoup plus abordable. Au Canada, nous l'interdisons. Nous portons tous, des chemises contingentées. C'est incroyable, Monsieur le président, mais le prix de gros d'une chemise peut atteindre \$50 et le gouvernement doit émettre un permis d'importation pour que son entrée au Canada soit autorisée. J'ignore comment nous osons porter la tête haute en ce qui touche les questions textiles lors des séances négociation du GATT. Les Américains perdent rapidement patience envers nous.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, M. Dixon a répondu au sénateur Laird que la question avait été débattue à un autre comité devant lequel les importateurs ont comparu. Cependant, lors de ces séances, vous n'avez fait aucune allusion au contingentement des tricotés deux fontures.

**M. Dixon:** Non, mais vous vous souvenez, sans doute que le scandale a éclaté en août. Nous avons comparu devant votre comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 6 juin dernier. Le scandale des tricotés deux fontures a éclaté à la fin d'août. Fin septembre, le gouvernement du Canada a faire preuve, à notre avis, d'arbitraire, d'arrogance et de stupidité en imposant des restrictions sur l'importation des tricotés à maille jetée. Les tricotés à maille jetée sont des tricotés légers utilisés dans la fabrication des robes par opposition aux costumes, aux complets ou aux vestons. Le gouvernement du Canada n'a pas encore décrété de contingentement officiel sur l'importation des tricotés à maille jetée. Il a annoncé, comme bien sur les sénateurs le savent, l'imposition d'un contingentement sur l'importation des tricotés deux fontures. Entretemps, le fait qu'il n'existait pas de contingentement n'a pas empêché le gouvernement de harceler les exportateurs étrangers, y compris de nombreux exportateurs américains, en retenant dans les ports d'entrée toutes les expéditions, laissant ainsi s'accumuler arbitrairement les frais de surestarie et d'entreposage, disant qu'aucune marchandise n'entrerait au Canada tant qu'il ne se sera pas décidé quant au contingentement à imposer. Ce geste est un acte criminel pour le commerce international dont le Canada ne peut en aucun cas être fier.

**Le sénateur Laird:** Si je ne m'abuse, leur témoignage, bien sûr, était différent, sénateur Carter. Ils ont laissé entendre qu'un contingentement avait été fixé et que nous disposions des moyens d'en assurer l'application mais que nous ne le faisons pas. C'est ce dont je me souviens. Le sénateur Carter désirera peut-être faire des observations à ce sujet dans sa prochaine question, mais c'est ce que j'ai retenu de leurs allégations. Je ne dis pas qu'ils ont raison.

**M. Dixon:** Je crois que vous avez raison, sénateur Laird, en disant qu'il n'y avait pas de contingent, mais il existait tout de même un programme de surveillance des importations. La date de l'imposition du contingentement officiel n'a jamais été décrétée. Il ne s'agissait toujours pas hier encore d'un contingent officiel. Les marchandises sont seulement retenues aux ports d'entrée.

**Le sénateur Carter:** Je crois qu'en 1975, le contingent, ou du moins le montant total, était d'environ neuf millions de livres.

**M. Dixon:** Vous avez raison à ce sujet.

[Text]

**Senator Carter:** And in 1976, by September, it had gone crazy, and was up to 15 million or 20 million pounds. That is what caused the alarm. A good many producers were forced out of business.

**Mr. Dixon:** Yes, producers are bound to be forced out of business when they create a situation in which they insist that a quota be applied. The Canadian government tries to be fair and announces that, "We are going to count a certain type of textile coming into Canada with a view to deciding whether there is going to be a quota or not." To every rational senator and the Chairman in this room, as soon as you say to anybody, "We are going to decide whether we are going to ration it or not," if he is a human, commercial being, his first reaction will be, "Well, I had better get mine ordered now." And the orders and the shipments increased far beyond reason.

I could not agree with you more, It is a tragedy of the government's handling of the textile policy that, in trying to be fair, it advises virtually every foreign exporter and every Canadian importer that it is going to severely limit his business, and in the importer's self defence, he simply goes out and tries to cover himself, which, in turn, brings on the restraints which he does not want anyway.

**Senator Carter:** I should like to follow that up in a general way with respect to Canada's trade with the United States in end products. In 1973, dealing with manufactured goods, we had a deficit of \$4 billion; in 1974, the deficit was \$6.8 billion; in 1975, the deficit was \$8.3 billion.

I think you made the point earlier that Canadian tariffs are some of the highest in the world. On the other hand, Canada admits duty free more manufactured goods than does the United States or Japan—in fact, more than the United States, Japan and the EEC combined. That is the other side of the coin. Some of the manufacturers seem to have a case that the importers are strangling them, putting them out of business. I would like to get your reaction to that.

**Mr. Dixon:** You are quite right, Senator Carter, in saying that Japan and the United States have more items under duty than does Canada. Indeed, half of the items admitted into Canada come in duty free. The question is one of degree. We are not saying that Canada has more tariffs than anybody else, because that would be incorrect. What we are saying is that Canada has the highest tariffs.

If a lady wants to buy a pair of Italian shoes, those shoes in Canada are assessed a 25 per cent duty. The same Italian ladies' shoe in the United States is assessed a 7 per cent duty.

There is a lot of talk as to why cars manufactured in Windsor, Ontario, for example, cost more for a Canadian to buy than for an American to buy. It had nothing to do with the federal sales tax and all the other drivel that the Canadian car consumer is fed. The fact of the matter is that Canada applies a 15 per cent tariff to all cars manufactured outside of North America, whereas the United States applies a tariff of 3 per cent. There are a great many products against which the United States applies a tariff of 2 or 3 per cent, whereas Canada applies no tariff at all. However, I suggest to you on the facts that there are a good many more goods against which

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** En septembre 1976, la situation est devenue totalement absurde et le contingent est passé à quinze ou vingt millions de livres. Ce qui a suscité l'inquiétude des producteurs et a forcé nombre d'entre eux à fermer boutique.

**M. Dixon:** Oui, il est inévitable que les producteurs soient forcés d'abandonner leur commerce lorsqu'ils créent une situation qui exige l'imposition d'un contingent. Le gouvernement canadien s'efforce d'être juste et annonce qu'il va évaluer l'importation au Canada d'un certain genre de textile afin de décider s'il faut imposer ou non un contingent. Si le gouvernement annonçait qu'il va décider si un rationnement s'impose, tout sénateur sensé ainsi que le président de cette assemblée réagiraient comme tout commerçant normal et enverraient immédiatement leurs commandes. Ainsi, les commandes et les envois augmentent démesurément.

Je suis entièrement de votre avis. Il est déplorable que le gouvernement en essayant d'adopter une politique textile juste, avise presque tous les exportateurs étrangers et tous les importateurs canadiens qu'il entend restreindre sévèrement leur commerce et, que dans l'intérêt de l'importateur, il essaie simplement de se protéger, ce qui, en retour, amène des restrictions qu'il ne désire pas.

**Le sénateur Carter:** Je voudrais reprendre cet argument en ce qui a trait au commerce des produits finis entre le Canada et les États-Unis. En 1973, notre commerce de produits manufacturés a accusé un déficit de 4 milliards. En 1974, le déficit s'élevait à 6.8 milliards et en 1975 à 8.3 milliards.

Je crois que vous avez indiqué tout à l'heure que les tarifs canadiens étaient parmi les plus élevés au monde. D'un autre côté, le Canada admet en franchise plus de biens manufacturés que les États-Unis ou le Japon. En fait, plus que les États-Unis, le Japon et la CEE réunis. C'est l'envers de la médaille. Certains fabricants semblent avoir raison de prétendre que les importateurs essaient de les étrangler et de les acculer à la faillite. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**M. Dixon:** Vous avez raison, sénateur Carter, de dire que le Japon et les États-Unis imposent des droits sur plus d'articles que le Canada. En fait, au Canada, la moitié des articles sont importés en franchise. La question porte sur le degré de taxation. Nous ne disons pas que le Canada a plus de tarifs qu'aucun autre pays parce que ce n'est pas le cas. Nous disons que le Canada a les tarifs les plus élevés.

Si une femme désire acheter une paire de souliers italiens, ils sont soumis, au Canada, à un droit de 25%. Aux États-Unis ces mêmes souliers font l'objet d'un droit de 7%.

Beaucoup se demandent, par exemple, pourquoi les voitures fabriquées à Windsor, en Ontario, coûtent plus cher à l'achat aux Canadiens qu'aux Américains. Cela n'a rien à voir avec la taxe de vente fédérale ni avec toutes les autres sornettes dont on assène le consommateur canadien d'automobiles. En fait, le Canada applique un tarif de 15% pour toutes les automobiles fabriquées à l'extérieur de l'Amérique du Nord, tandis que les États-Unis en imposent un de 3%. Il y a un très grand nombre de produits à l'égard desquels les États-Unis appliquent un tarif de 2 ou 3%, tandis que le Canada n'en impose aucun. Toutefois, si vous examinez les faits vous verrez qu'il y a un



[Text]

Canada applies a 15 per cent tariff, whereas countries such as Japan and the United States only apply 2 or 3 per cent. This is all reflected in the high cost of being a Canadian resident.

The cruelty insofar as the car tariff is concerned is that the beneficiaries are the wholly-owned Canadian subsidiaries of American companies who yearly remit from the pockets of the Canadian car consumer huge profits to Detroit and other U.S. centres of car manufacture, generated by the fact that they earn so much more on the car shipped to Windsor than they do on cars manufactured in Windsor that they ship to the United States.

If you were to call officers of the Canadian subsidiaries of U.S. automobile manufacturing companies, Mr. Chairman, before your committee, they would tell you, I think, that they are delighted with the profits they make in Canada. They have a guaranteed market protected by a tariff of 15 per cent, whereas in the United States their prices have to be more competitive because there is a tariff of only 3 per cent.

**The Chairman:** I gather, then, that if the manufacturers came to the federal government looking for some restraint on imports, your reply would be that they should get a little more energetic and try to export more?

**Mr. Dixon:** That is basically it. If the Canadian Manufacturers' Association were to come to the federal government seeking assistance, my first reaction, as the federal government, would be to inquire as to how much they are exporting or what attempts have been made to export. That is not the key question, however. In our view, the key question relates to the number of different types of a given product being manufactured, because in a market of 22 million anything in addition to a basic line is a handicap. If a manufacturer is not exporting and is trying to make every type of product under the sun, he is going to get nowhere. He will be constantly beseeching the federal government to protect him, which assistance, if it is forthcoming, will result in a higher market, eventually leading to bankruptcy. We would simply not be able to afford the products the Canadian manufacturers are making under those circumstances. They must be exposed to world competition; they must be exposed to the realities of commercial life, in our view, that ensure that they make a limited number of types or styles of a given product, thereby enabling them to be competitive, first, in the world market and then in Canada.

**The Chairman:** A classic free trade answer, Senator Carter.

**Senator Carter:** This committee, is interested in identifying the irritants between Canada and the United States. You mentioned one such irritant in reply to Senator Lang, and on page 4 of your brief you say:

We seem to insist on doing silly things arbitrarily, often unilaterally . . .

[Traduction]

nombre beaucoup plus important de produits pour lesquels le Canada applique un tarif de 15%, tandis que des pays comme le Japon et les États-Unis se contentent de 2 ou 3%. Le coût élevé de la vie au Canada en est témoin.

Ce qui est vraiment difficile à supporter dans le cas du tarif automobile, c'est que les bénéficiaires sont les filiales canadiennes en propriété exclusive de sociétés américaines qui tirent chaque année des poches du consommateur canadien d'automobiles d'immenses profits qui vont aux centres de fabrication d'automobiles de Détroit ou d'ailleurs aux États-Unis, et ces profits s'expliquent par le fait qu'ils gagnent beaucoup plus d'argent par automobile envoyée à Windsor que par automobile fabriquée à Windsor puis expédiée aux États-Unis.

Si vous convoquiez devant votre comité les dirigeants des filiales canadiennes de sociétés de fabrication d'automobiles américaines, monsieur le président, ils vous diraient, je pense, qu'ils se réjouissent fort des profits qu'ils réalisent au Canada. Ils ont un marché garanti protégé par un tarif de 15%, tandis qu'aux États-Unis leurs prix doivent être plus concurrentiels en raison du faible tarif de 3%.

**Le président:** Si je comprends bien alors, si les fabricants demandaient au gouvernement fédéral certaines restrictions à l'importation, vous leur demanderiez d'être un peu plus énergiques et d'essayer d'exporter davantage?

**M. Dixon:** C'est essentiellement cela. Si l'Association des manufacturiers canadiens venait demander de l'aide au gouvernement fédéral, ma première réaction à titre de gouvernement fédéral serait de m'informer de leurs volumes d'exportation ou des tentatives faites dans le but d'exporter. Ce n'est pas la question principale toutefois. A notre avis, il faudrait surtout s'informer du nombre des différents types d'un produit donné fabriqué, parce que dans un marché de 22 millions de personnes, tout ce qui va au delà de la production d'un article fondamental constitue un obstacle. Si un fabricant n'exporte pas et essaie de fabriquer son produit dans tous les genres possibles, il n'aura aucun succès. Il fera sans cesse appel à la protection du gouvernement fédéral, et cette aide, si elle lui est accordée, provoquera une hausse du marché, et mènera éventuellement à la faillite. Nous n'aurions tout simplement pas les moyens d'acheter les marchandises que les fabricants canadiens produisent dans de telles circonstances. Elles doivent être soumises à la concurrence mondiale aux réalités de la vie commerciale. Nous sommes d'avis qu'il en résulterait une production d'un nombre limité de types ou de styles d'un article donné, ce qui le rendrait concurrentiel d'abord sur le marché mondial et ensuite au Canada.

**Le président:** La réponse classique du libre-échange, sénateur Carter.

**Le sénateur Carter:** Le comité veut cerner les sujets de mésentente entre le Canada et les États-Unis. Vous en avez mentionné un en répondant au sénateur Lang, et à la page 4 de votre mémoire vous dites:

Nous semblons nous obstiner à prendre des mesures saugrenues de façon arbitraire, très souvent unilatéralement . . .

## [Text]

And on page 5 you talk about the commodities of meat, eggs, cheese and textiles. Are these the silly things you refer to, or can you give us a little more information in that regard?

**Mr. Dixon:** They are given as current examples. It is unlikely that any federal department of agriculture in the world could be as stupid as the present one is insofar as the import of meat is concerned. Members of the committee will be aware of the recent blow-up insofar as the U.S. meat quota is concerned, which ended up with Canada blaming Australia and Australia blaming Canada for the situation having arisen. Be that as it may, the fact of the matter is that there is now a quota on all imported frozen beef and veal, but not offal, from Australia, New Zealand, Ireland and, indeed, any other country in the world, but they happen to be the three prime exporters to the Canadian market. The stupidity in the administration of the new quota is that it has been undertaken suddenly, as most Canadian quotas are undertaken, and the Government of Canada, through the Department of Agriculture and the permit body of the Department of Industry, Trade and Commerce, has now requested any surplus to the quota that came in during the month of October, when the quota was implemented out of the blue, be placed in cold storage until the next quota month allowance is available. It looks as though November is already going to be filled by ships that are on the way here, so some cold storage has to be found for this surplus meat. There is not enough cold storage in Canada to store the surplus meat that is surplus to the October quota when the quota was arbitrarily and suddenly imposed by the Government of Canada against beef from every country in the world.

Our meat importers at the present time simply do not know what to do with this meat that is excess to the quota that was applied so suddenly in the month of October. It melts after 24 hours. It comes into the country in frozen blocks. Similarly, dealing with cheese, there is no reason in the world for Canada putting a global quota on cheese, particularly on the very same day that France, for the first time in its recent commercial history, allowed the import of Canadian cheddar. On the very day that France allowed Canada to export Canadian cheddar, probably the best cheese in the world—certainly in my view, though not perhaps in the view of Mr. Sayers, who is a Dutchman—to France, we applied, arbitrarily, arrogantly, stupidly, short-sightedly, a quota against French cheese and, indeed, cheese from every other country in the world. Only Canada could do that, because, you know, we are naive. We have covered the textile matter, Mr. Chairman, and the egg story is beyond belief. It is, indeed, parliamentary and possibly Senate history.

**Senator Sparrow:** Might I ask a supplementary there? I appreciate what you are saying with regard to suddenness in connection with the application of quotas. You are not necessarily referring to bringing in the import quotas on beef and veal. The suddenness you are referring to seems to consist rather of not giving other countries enough lag time, or

## [Traduction]

et à la page 5, vous parlez des viandes, des œufs, du fromage et des textiles. S'agit-il là des mesures saugrenues auxquelles vous avez fait allusion, ou pouvez-vous nous donner un peu plus d'information à ce sujet?

**M. Dixon:** Il s'agit d'exemples courants. Il est peu probable qu'un autre ministère fédéral de l'agriculture au monde puisse être aussi stupide que l'est le notre en ce qui a trait à l'importation de la viande. Les membres du Comité se rappelleront la récente dispute au sujet du contingentement américain de la viande, qui s'est terminée lorsque l'Australie et le Canada se sont reprochés mutuellement d'avoir provoqué cette situation. Quoi qu'il en soit, le fait est qu'il y a maintenant un contingent pour tout le bœuf et le veau surgelés, mais non les restes importés de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, de l'Irlande et, en fait, de n'importe quel autre pays du monde, mais ce sont là les trois principaux fournisseurs du marché canadien. Ce qui est stupide dans l'application du nouveau contingent, c'est qu'il l'a été soudainement, comme la plupart des contingents canadiens d'ailleurs, et que le gouvernement du Canada, par l'entremise du ministère de l'Agriculture et de l'organe d'autorisation qu'est le ministère de l'Industrie et du Commerce, a maintenant demandé que tout surplus au contingent arrivé pendant le mois d'octobre, lorsque le contingent a soudainement été imposé, soit entreposé en réfrigération jusqu'à ce que le prochain contingent mensuel soit accordé. Il semble que le contingent de novembre soit déjà utilisé d'après les navires qui s'acheminent ici; il faut donc trouver où entreposer ce surplus de viande. Il n'y a pas suffisamment d'entrepôts réfrigérés au Canada pour conserver la viande qui excède le contingent d'octobre, arbitrairement et soudainement imposé par le gouvernement du Canada pour le bœuf en provenance de tous les pays du monde.

Nos importateurs de viande à l'heure actuelle ne savent que faire de la viande qui est en excédent. Elle dégèle en vingt-quatre heures. Elle arrive au pays en bloc surgelés. Pareillement, pour ce qui est du fromage, aucune raison du monde ne peut justifier l'imposition par le Canada d'un contingent global sur le fromage, surtout le jour même où la France, pour la première fois de sa récente histoire commerciale, permettait l'importation du cheddar canadien. Le jour même où la France permettait au Canada d'exporter du cheddar canadien, probablement le meilleur fromage du monde—certainement à mon avis, mais peut-être pas de l'avis de M. Sayers, qui est Hollandais—en France, nous appliquions arbitrairement, avec arrogance, stupidité et manque de prévoyance, un contingent au fromage français et, en fait, au fromage de tous les autres pays du monde. Seul le Canada pouvait faire une chose pareille, parce que comme vous le savez, nous sommes naïfs. Nous avons étudié la question des textiles, monsieur le président, et le cas des œufs est incroyable, en fait, il entre dans les annales du Parlement et peut-être du Sénat.

**Le sénateur Sparrow:** Puis-je poser une question supplémentaire à ce stade de la discussion? Je me rends compte de ce que vous dites en ce qui concerne la soudaineté de l'application des contingentements. Vous ne parlez pas nécessairement de l'application des contingentements d'importation, à la viande de bœuf et de veau. La soudaineté dont vous parlez semble consister



[Text]

whatever it is, to distribute those commodities that were already on board ship. I think that is what you are saying.

I think the problem is greater than that with the Canadian government, however. I do not really believe we were treated fairly by our importers of beef in this country, or by the exporters. Australia was dumping beef into this country at 25 cents a pound less than the Canadian cattle producers were being given for finished beef, and they dumped a great many pounds of beef at 25 cents a pound less than the dumping rate. You can correct my facts, I am sure.

**Mr. Dixon:** You are right so far.

**Senator Sparrow:** The Canadian government asked the Australians voluntarily to increase their price so that there would only be a 7 cents a pound differential.

**Mr. Dixon:** You are quite right.

**Senator Sparrow:** That made up the difference. There was a question of freight expenses, and so on.

**Mr. Dixon:** Yes, it was to put it on a par with Canadian beef.

**Senator Sparrow:** Yes, but to put it on a par in central Canada; it was 7 cents cheaper at the dock. I believe that is correct. It therefore appears that this beef may still be coming in at somewhat less than our own product is being produced for.

Secondly, it seems to me that there was sufficient concern shown by the cattle industry and the government itself, and all the cattle associations. Great pressure was brought to bear on the importers and producers and exporters. All of a sudden, as you put it, the government stepped in. But they did not step in suddenly; there was lots of warning in the wind to the effect that some controls would have to take place. I admit that I am a free trader, but there is anti-dumping legislation, or at least there are provisions against dumping, and this should never have been permitted. It seems to me that your association and the exporters have some responsibility in that regard.

**Mr. Dixon:** Yes. You are quite right, in the sense that there was a disparity in the price of imported beef as compared to western Canadian beef. I must, for the benefit of the chairman and your colleagues, point out, however, that the bulk of imported beef goes into the so-called manufacturing sector—into stews, soups and so on—and is not eaten as table beef as we know it, which is the main market for western Canadian beef.

As a result of pressure from the federal government, the Australians and New Zealanders were told to increase their price artificially by 18 cents a pound. You are quite right

[Traduction]

plutôt à ne pas accorder un délai suffisant à d'autres pays, pour la distribution des produits qui était déjà à bord de navires. Je pense que c'est ce que vous voulez dire.

Toutefois, à mon avis, le problème est plus grave que cela pour le gouvernement canadien. Je ne crois pas vraiment que les importateurs canadiens de viande de bœuf ou les exportateurs, nous ont traité équitablement. L'Australie a vendu de la viande de bœuf au Canada à un prix inférieur de 25¢ la livre aux prix que recevaient les éleveurs canadiens pour la viande de bœuf, et elle a écoulé sur notre marché, un grand nombre de livres de viande de bœuf, le prix de la livre était inférieur de 25¢ au cours de dumping. Vous pouvez rectifier ce que je dis, j'en suis sûr.

**M. Dixon:** Vous avez raison jusqu'ici.

**Le sénateur Sparrow:** Le gouvernement canadien a demandé aux Australiens d'augmenter volontairement leurs prix, afin qu'il y ait une différence de seulement 7¢ dans le prix de la livre de viande.

**M. Dixon:** Vous avez tout à fait raison.

**Le sénateur Sparrow:** Cette augmentation compenserait la différence. Des frais de transport et d'autres frais intervenaient.

**M. Dixon:** Oui, c'était pour la mettre à parité avec la viande de bœuf produite au Canada.

**Le sénateur Sparrow:** Oui, mais pour la mettre à parité avec celle des régions centrales du Canada. Son prix était inférieur de 7¢ au port. Je pense que c'est exact. Par conséquent, il semble qu'il soit possible que cette viande de bœuf entrera au Canada à un prix inférieur au coût de production de notre propre produit.

Deuxièmement, il me semble que l'industrie du bétail, le gouvernement lui-même et toutes les associations d'éleveurs ont manifesté une certaine inquiétude. On a exercé de fortes pressions sur les importateurs, les producteurs et les exportateurs. Brusquement, comme vous l'avez dit, le gouvernement est intervenu. Mais il ne l'a pas fait brusquement, il avait amplement averti les intéressés que des mesures de réglementation seraient appliquées. J'admets que je suis un libre-échangiste, mais il y a une loi anti-dumping, ou au moins il y a des dispositions contre cette pratique, et on n'aurait jamais dû l'autoriser. Il me semble que votre association et les exportateurs en sont en partie responsables.

**M. Dixon:** Oui, vous avez parfaitement raison, en ce sens qu'il avait une différence entre le prix de la viande de bœuf importée et celui de la viande de bœuf de l'ouest du Canada. Toutefois, pour la gouverne du président et de vos collègues, je dois signaler que la plus grande quantité de viande de bœuf importée est destinée au dit secteur de transformation, pour la préparation de ragoûts, de soupes et d'autres plats, et n'est pas consommée en tant que viande de bœuf de table comme nous la connaissons, qui est le principal marché de la viande de bœuf de l'ouest du Canada.

À la suite des pressions du gouvernement fédéral, on a demandé aux Australiens et aux Néozélandais d'augmenter artificiellement le prix de la livre de 18 c.—C'est absolument

## [Text]

about that. It is also quite true that we could see a formal quota coming, which would have taken place had not this American episode blown up, this being the reason given for the latest application of quotas, and we had warned our members and the Australian and New Zealand meat boards to this effect. We told them that unless their price was more compatible as a result of being artificially increased, there would be a return to the formal quota, which was only abandoned, as you may know, in December of 1975. So we do bear some responsibility.

At the same time, I think you will recognize, senator, that frozen beef has a limited life, and when it is suddenly stopped—and I can appreciate the government's point, having made it earlier to Senator Carter, that giving fair warning only means they are going to try and bring more in, so that you cannot give fair warning because you will defeat the whole purpose of the exercise—some allowance should be made so that no one gets into the stupid situation where meat that is on its way when the government imposes the quota has no place to go. However, I do agree with every other comment you have made.

**The Chairman:** Not having anybody else on my list, I wonder if I might ask one or two questions of a very broad and general nature. We would like to have some sort of synthesis of your particular association's views on two or three major points so that these can come up for our consideration and then made part of our study.

The first question I would like to put to you both is this. Throughout much of your written presentation, and also in the course of your comments since, in answer to questions, you have really been quite strident in your language and in your criticism of the Canadian government generally. You have used words like "harassment," you develop the import surveillance problem at length, and with regard to our NTBs you have gone so far as to say we are so much worse in these areas than other countries that we are even facing some form of retaliation.

**Mr. Dixon:** Commercial retaliation, yes.

**The Chairman:** Yes. You also suggest that we certainly are not going to get away in the second GATT round with what we got away with in the first. We have had some evidence here previously on the subject of NTBs and the problems Canadian exporters have with regard to NTBs at the American boundary, which are not inconsiderable. You are naturally concerned with importers, who have to deal with Canadian irritants in this area every day. To what extent have you had experience with exporting which would enable you to give us a balanced judgment as to whether Canada, on balance, is worse in these areas than is the United States, in the first place, and other major trading partners, in the second place?

## [Traduction]

exact. Il est également exact que nous pouvions prévoir l'application d'un contingentement précis, qui aurait été appliqué s'il n'y avait pas eu le différend avec les Américains, qui a été la raison donnée pour l'application récente des contingentements, et nous avons mis en garde nos membres, les offices australiens et néozélandais de commercialisation de la viande, à ce sujet. Nous leur avons dit qu'à moins que leur prix soit plus compatible en les augmentant artificiellement, des contingentements précis seraient à nouveau appliqués qui, comme vous le savez peut-être ont été levés en décembre 1975. Par conséquent, nous en sommes en partie responsables.

De même, je pense que vous devez admettre, sénateur, que la viande de bœuf congelée à une durée de conservation limitée, et lorsqu'on arrête brusquement son entrée, et j'apprécie l'argument du gouvernement, l'ayant présenté il y a un instant au sénateur Carter, qu'en leur donnant un avertissement formel signifie uniquement qu'ils essaieront de faire entrer de plus grandes quantités de viande au Canada; par conséquent, on n'en veut pas leur donner un avertissement formel parce que cela va à l'encontre de l'objet de l'application du contingentement, on ne doit pas être intransigeant afin que le producteur ne se trouve pas dans la situation où la viande acheminée vers le Canada lorsque le gouvernement impose le contingentement n'ait aucune destination. Toutefois, je souscris à toutes les autres remarques que vous avez faites.

**Le président:** N'ayant pas d'autres noms sur ma liste, j'aimerais vous poser une ou deux questions très générales. Nous voudrions obtenir une synthèse des opinions de votre association sur deux ou trois points importants, afin que nous puissions les étudier.

La question que je voudrais vous poser est la suivante: Dans la plus grande partie de votre mémoire, et également lorsque vous avez répondu aux questions, vous avez manifesté de l'aigreur dans votre langage et dans vos critiques du gouvernement canadien en général. Vous avez employé des termes tels que: «tracasseries», vous vous êtes étendu sur le problème de la surveillance des importations, en ce qui concerne nos barrières commerciales nationales, vous avez été jusqu'à dire que nous sommes encore plus intransigeants dans ce domaine que d'autres pays, et que nous nous heurtons même à une certaine forme de représailles.

**M. Dixon:** représailles commerciales, oui.

**Le président:** Oui. Vous faites également observer qu'il est certain qu'aux deuxième négociations du GATT vous ne nous en tirons pas comme nous l'avons fait aux premières. Nous avons entendu auparavant des témoignages sur les barrières commerciales nationales et les problèmes auxquels l'importateur canadien se heurte en matière de barrières commerciale à la frontière américaine, et qui ne sont pas négligeables. Naturellement vous vous intéressez aux importateurs, qui tous les jours se heurtent dans ce domaine aux mesures canadiennes irritantes. Dans quelle mesure avez-vous la pratique des exportations qui vous permettraient d'établir une comparaison et nous dire si le Canada est plus intransigeant dans ce domaine que les États-Unis, d'abord, et ensuite que certains de nos autres principaux partenaires commerciaux?



[Text]

**Mr. Sayers:** There is only one NTB that I would like to mention which is the Packaging and Labelling Act. This is something, of course, that the others have not had. We are the only country to have that, and perhaps this could come up a little later. However, perhaps Mr. Dixon could reply to the present question.

**Mr. Dixon:** Yes, Mr. Chairman. As a preface to the answer to your question let me say that, in addition to representing the Canadian importers, we are, for want of a better word, giving you and your honourable colleagues the benefit of the feedback we have had from foreign exporters in our presentation also. I think you and your honourable colleagues will have realized that.

The fact of the matter is that there are many other countries in the world, whether they be state-controlled or the so-called western countries, who have non-tariff barriers that are equally, and occasionally more, excessive in their effect than Canada's. We are not as intimate with the Canadian exporting scene as we would like to be, because our hands are full handling the disasters that occur in the Canadian importing community, largely as a result of federal action. There is, however, to our knowledge, gained from such experience as we have in the field of exports—and as I said earlier, we do have an interest in the health of Canadian exports—no country in the free world, for want of a better description, that has the wide range of NTBs that we have. The provincial liquor boards or the National Film Board are absolute puzzles to our free western world trading partners. They simply cannot grasp the fact that the state controls the sale of liquor and thereby limits the varieties that are available. Similarly, the preferment given to the National Film Board over foreign films. I mean foreign films per se, other than Hollywood spectaculars. We get involved with textiles and foods. Then we have these sweeping things like the surveillance program, all of which are in their magnitude quite different than anything that faces the Canadian exporter in any country, even Japan, which is by comparison in some areas a wide-open market.

**The Chairman:** You then would take the position that an exporter in another country, whether it be the United States, Holland or Italy, would face more problems in coming into the Canadian market with his product than he would in going to the average other country?

**Mr. Dixon:** That is a fair summary, but I must amplify it a little. I know you are short of time, Mr. Chairman. At first glance we are the most open country in the world. This is the terrible tragedy. This is where our shocking reputation begins to develop. When the exporting procedure from another country to Canada begins, the obstacle course begins to appear. At first glance half our products are without any duty whatsoever. As has been stated earlier, our currency is one of the hardest

[Traduction]

**M. Sayers:** Il y a une seule barrière commerciale que je voudrais mentionner et dont on n'a pas parlé jusqu'à présent, il s'agit de la loi sur l'emballage et l'étiquetage. Bien entendu, c'est une loi que les autres pays n'ont pas adoptée. Nous sommes les seuls à l'avoir, peut-être qu'ils adopteront une loi similaire plus tard. Toutefois, M. Dixon pourrait peut-être répondre à cette question.

**M. Dixon:** Oui, monsieur le président. Comme introduction à la réponse à votre question, permettez-moi de mentionner qu'en plus de représenter les importateurs canadiens, nous vous offrons, de même qu'à vos honorables collègues, l'occasion de prendre connaissance dans notre mémoire des réactions que nous avons recueillies auprès d'exportateurs étrangers. Je pense que vous vous en êtes rendus compte.

Le fait est qu'il existe de nombreux pays dans le monde, qu'il s'agisse de régimes totalitaires ou de pays de l'hémisphère occidental, qui ont élevé des barrières non tarifaires dont les effets sont aussi et parfois plus exagérés que ceux des barrières canadiennes. Nous aimerions mieux connaître le marché d'exportation canadien, mais nous avons déjà beaucoup de mal à aplanir les difficultés auxquelles font face les importateurs canadiens, principalement à cause de mesures du gouvernement fédéral. D'après l'expérience que nous avons acquise dans le domaine des exportations et, comme je l'ai mentionné précédemment, nous avons intérêt à ce que le marché d'exportation canadien se porte bien, nous concluons qu'il n'existe pas dans le monde libre d'autres pays ayant levé autant de barrières non tarifaires que le Canada. Les Sociétés des alcools provinciales de même que l'Office national du film constituent de véritables énigmes pour nos associés commerciaux du monde occidental. Ils ne peuvent absolument pas comprendre que l'État contrôle la vente des boissons alcooliques et limite, de ce fait, la gamme des boissons qui nous sont offertes. Il en va de même pour la préférence accordée aux films de l'Office national du film par rapport aux œuvres étrangères. Je veux parler des films étrangers proprement dit, c'est-à-dire des autres que les longs métrages d'Hollywood. Nous nous intéressons également aux domaines des textiles et de l'alimentation. Nous sommes également aux prises avec des mesures générales, comme le programme de surveillance, qui sont, par leur ampleur, très différentes de celles auxquelles font face les exportateurs canadiens dans tout autre pays, même au Japon qui, en comparaison, constitue un marché ouvert dans certains domaines.

**Le président:** Vous considérez donc qu'un exportateur étranger, qu'il expédie ses produits aux États-Unis, en Hollande ou en Italie, aurait plus de difficultés à pénétrer le marché canadien qu'il n'en aurait en général dans un autre pays.

**M. Dixon:** C'est là un bon résumé de notre opinion, mais je dois fournir d'autres explications. Je sais que vous n'avez pas beaucoup de temps, monsieur le président. A première vue, le marché canadien est le plus ouvert du monde et c'est là la tragédie. C'est à partir de là que s'est forgée notre mauvaise réputation. Lorsque les exportateurs étrangers commencent à pénétrer le marché canadien, certains des obstacles se font jour. A première vue, la moitié de nos produits sont exempts de

[Text]

and certainly most convertible in the world. We have a reasonable documentation system. We probably have the most efficient and most admirable customs officers in the world. They can appraise an item in Halifax, Vancouver, or Toronto and it will be identically appraised. We have every apparent benefit. But then the Government of Canada, particularly in the last decade, for reasons of political pressure, need or desire to ensure a reasonable livelihood for Canadian workers—misguided, in our view—has come along with these things out of the blue. The Import Surveillance Program, which upset everybody, came out of the blue; it came absolutely out of the blue; it followed the DISC program. Similarly, with these recent textile restraints, curiously enough our president's good friend, the Honourable Donald C. Jamieson, was trying to invoke a study of the industry's problems here and to consider speeding up the surveillance so they had up-to-date figures. Then the new minister, the Honourable Jean Chrétien, comes in and overnight he imposes, in less than two weeks, more restraints than the Honourable Donald Jamieson had done in the previous year. This comes as a complete surprise to foreign exporters. Similarly on cheese, there is no reason for a cheese quota; the cheese quota is less than 10 per cent of the total cheese consumed in Canada.

**The Chairman:** So your complaint is not against our paper work, administration and procedures, so much as against these individual ventures that we have come up with in various areas of industry?

**Mr. Dixon:** Right.

**The Chairman:** The second question—and you people may be the ones to ask this question of—is on this business of Canada being the most open country in the world, with 50 per cent of our processed imports coming in without duty at all, and then, as you quite properly pointed out, much higher peaks in the other areas. Is it a correct statement that the place where we have no tariff is, in large measure, in products that we do not manufacture in Canada?

**Mr. Dixon:** Yes.

**The Chairman:** Maybe I should not plant the answer with you. What general category would these no tariff items fall into?

**Mr. Dixon:** The Canadian tariff is basically like the bulk of tariffs in the industrialized countries, but the further along the processing chain it gets, the higher the tariff is. There is no particular segment, whether made in Canada or not, picked for a higher tariff. There are certain benefits under various government programs for which products that are not made in Canada, which are imported, are eligible. Their eligibility depends literally on whether the product is made in Canada or not. But the tariff itself does not differentiate between a made-in-Canada product and a not-made-in-Canada product. To differentiate a little and to assist you and your honourable

[Traduction]

tout droit. Comme il a été mentionné précédemment, notre monnaie est l'une des plus solides et des plus facilement convertissables du monde. Nous disposons d'un bon système de documentation. Nos douaniers sont probablement les plus efficaces et les plus compétents du monde. Qu'un article soit évalué à Halifax, à Vancouver ou à Toronto, les résultats seront identiques. En apparence, nous possédons tous les atouts. Cependant, le gouvernement canadien, surtout au cours de la dernière décennie et à cause de pressions politiques, a considéré qu'il était nécessaire ou souhaitable, inutilement à notre avis, d'améliorer la situation des travailleurs canadiens et il a soudainement imposé ces mesures. Le programme de surveillance des importations qui déplaît à tout le monde nous est tombé du ciel, sans aucune raison apparente. Il faisait suite au programme DISC. De la même façon, un bon ami de notre président, l'honorable Donald C. Jamieson, tentait assez curieusement, étant donné les restrictions récentes concernant les textiles, d'attirer l'attention sur une étude des problèmes de l'industrie et songeait à resserrer la surveillance pour obtenir des données à jour. Survient alors le nouveau ministre, l'honorable Jean Chrétien qui, en moins de deux semaines, impose plus de restrictions que l'honorable Donald Jamieson ne l'avait fait au cours de l'année précédente. Ces mesures ont complètement surpris les exportateurs étrangers. De même, dans le cas du fromage, rien ne justifie l'établissement de contingents. Ces derniers représentent moins de 10 p. 100 de la consommation totale de fromage au Canada.

**Le président:** Ainsi, vous ne vous en prenez pas tant à notre comptabilité, à notre administration et à nos méthodes, qu'à ces décisions individuelles dont nous avons été témoins dans divers secteurs de l'industrie?

**M. Dixon:** C'est exact.

**Le président:** Je voudrais vous poser une deuxième question que vous-même pouvez d'ailleurs poser; le marché canadien est l'un des plus ouverts dans le monde et la moitié des produits finis que nous importons entrent au pays sans droit; de plus, comme vous l'avez si bien expliqué, nous imposons des droits très élevés dans d'autres secteurs. Est-il juste d'affirmer que les produits pour lesquels nous n'imposons pas de droits sont dans une large mesure des produits que nous ne fabriquons pas au Canada?

**M. Dixon:** Oui.

**Le président:** Peut-être devrais-je poser cette question à quelqu'un d'autre. Dans quelle catégorie générale tombent ces produits pour lesquels nous n'imposons pas de tarif?

**M. Dixon:** Les tarifs canadiens ressemblent de façon générale à ceux qu'imposent les pays industrialisés. Toutefois, plus le produit est transformé, plus les tarifs sont élevés. Il n'existe pas de produits particuliers, qu'ils proviennent du Canada ou d'ailleurs, pour lesquels on impose systématiquement des tarifs plus élevés. Dans le cadre de divers programmes gouvernementaux, certains avantages peuvent être accordés pour des produits qui ne sont pas fabriqués au Canada et qui sont importés. En pratique, ces avantages sont accordés uniquement si le produit n'a pas été fabriqué au Canada. Toutefois, les tarifs sont les mêmes, que le produit soit fabriqué au Canada ou à



[Text]

colleagues, in the machinery remission program there is a duty remission available on a machine imported into Canada that is not made here. This is, as I referred to in our text, a direct benefit to the Canadian machine customer who needs a machine to process in Canada.

**The Chairman:** A more competitive export.

**Mr. Dixon:** Yes.

**The Chairman:** You have that in forestry, mining and so on.

**Mr. Dixon:** Yes. But there is no difference in the tariff per se between a product made in Canada or not made in Canada. But under our tariff base, the closer it is to the raw material the lower the tariff is, or it is zero.

**The Chairman:** We are largely the same as other countries in that respect.

**Mr. Dixon:** Yes. I must correct the point you made, Mr. Chairman. It is not our opinion that less than half the Canadian tariff applies, on a zero basis, to only manufactured goods. Half the tariff is a zero basis, but this includes all items.

**The Chairman:** That is across the board.

**Mr. Dixon:** Yes.

**The Chairman:** I am glad to be corrected on that.

My main question is that your written brief on one point seems to be contradictory. That is on the subject of free trade. Particularly as exemplified by the answer you gave a minute ago to Senator Carter, you are a most articulate free trader, if I may say so. You give those lucid arguments in favour of free trade as being the only mechanism by which we can get fewer production runs in Canada. To become competitive in the world we should not try to make one of everything within a given industry. I would add to that that neither should we have one of every industry. Your thrust is free trade. Free trade may be only on a continental basis between Canada and the United States at this point.

**Mr. Dixon:** At this point, yes.

**The Chairman:** This seems to be your thrust. But at the bottom of page 6 I read:

It would we feel be appropriate for the Committee to receive our views on the possibilities of free trade between the United States and Canada. We understand the Committee has been apprised of the proposals made by the Economic Council of Canada in their 1975 report entitled "Looking Outward".

[Traduction]

l'étranger. Pour établir des distinctions et vous éclairer, de même que vos honorables collègues, je précise que dans le cadre du programme de remise pour l'achat de machinerie, on accorde un certain remboursement de droits pour l'achat d'une machine qui est importée au Canada et qui n'a pas été fabriquée ici. Comme je l'ai mentionné dans votre mémoire, il s'agit d'un avantage direct accordé à l'utilisateur canadien qui achète une machine et qui en a besoin dans son entreprise.

**Le président:** Il s'agit d'une exportation plus concurrentielle.

**M. Dixon:** Oui.

**Le président:** Cela s'applique au secteur forestier, minier, etc.

**M. Dixon:** Oui. Mais le tarif lui-même ne distingue pas entre un produit fait au Canada ou à l'extérieur du Canada. Cependant, en vertu de notre base tarifaire, plus un produit se rapproche des matières premières, plus le taux tarifaire est bas, sinon de zéro.

**Le président:** Nous faisons à peu près la même chose que les autres pays à cet égard.

**M. Dixon:** Oui. Je dois apporter une correction à ce que vous avez dit, monsieur le président. Nous ne sommes pas d'avis que moins de la moitié du tarif canadien s'applique, à un taux de zéro, aux produits de fabrication seulement. La moitié du tarif a un taux de zéro. Mais cela comprend tous les articles.

**Le président:** Dans tous les cas.

**M. Dixon:** Oui.

**Le président:** Je suis heureux que vous m'ayez corrigé là-dessus.

J'aimerais d'abord souligner que dans votre mémoire écrit, il semble y avoir contradiction sur une question. Il s'agit du libre-échange. La réponse que vous venez de donner au sénateur Carter, indique que vous êtes vous-même nettement libre-échangiste, si je peux me permettre de le dire. Vous avancez des arguments lucides en faveur du libre-échange comme si c'était le seul moyen de réduire le nombre de séries de production au Canada. Pour devenir concurrentiel sur le marché mondial nous devrions éviter de fabriquer toute la gamme des articles que peut produire une industrie en particulier. En outre, il n'est pas nécessaire d'exploiter tous les secteurs industriels. Vous insistez surtout sur le libre-échange. A l'heure actuelle le libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'a peut-être qu'une base continentale.

**M. Dixon:** A l'heure actuelle, oui.

**Le président:** Cela semble être votre cheval de bataille. Mais au bas de la page 6, je lis:

Nous sommes d'avis qu'il conviendrait que le Comité prenne connaissance de notre opinion sur la possibilité d'instituer le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Nous savons que le Comité a été informé des propositions faites par le Conseil économique du Canada dans le Rapport qu'il a publié en 1975 et qui est intitulé: «Au-delà des frontières, une nouvelle stratégie commerciale pour le Canada».

[Text]

Indeed, we have.

This study considers the benefits of free trade and tends to have some positive reaction to the concept. It is the view of our Association, however, that the Canadian manufacturing community has been so coddled and protected in its short history that it is unready to face the consequences of even a limited program of free trade until the Canadian manufacturing community recognizes that it must develop a substantial export trade and is geared to face world competition.

Keeping in mind that all free trade agreements that have ever been entered into in the world, I suppose—including all of those in Europe, within and without the Common Market, and any proposals between Canada and the United States, including those by the Economic Council—either have used, referred to, or envisaged at least a 10-year transitional period, and some going as far as a 15-year transitional period, how do you visualize that the Canadian manufacturing industries are going to develop their substantial export trade and overcome these problems, before we have free trade, to produce the very corrective measures which in your answer a few minutes ago you said were necessary before they could export? Have you not put the chicken before the egg?

**Mr. Dixon:** We are trying to avoid the chicken-and-the-egg situation. The president may have a word to add because he basically recognizes—and I don't want to speak for him—the benefit of free trade. Certainly, the European Economic Community has started to appear, for example, and in our lifetime will prove to be a fantastic example. The fact of the matter is that in my view and the view of our association generally, although not of every individual member, which may include the president, our manufacturers at this point in time have been so protected with high tariffs and other government restraints that, even with the period of 10 or 15 years starting now, it is doubtful that they would be ready to face free trade either with the United States or with another trading bloc. What we have sought later in the paragraph is the "free zone" concept which we have dealt with in some detail.

We like the idea of free trade because the benefits are enormous, but at the same time we have to be realists, Mr. Chairman, and to disrupt the Canadian industry completely and lay us open to becoming a true "branch plant economy" or real "hewers of wood and drawers of water," we, as an association, generally speaking, do not see it happening in the immediate future without going in stages before we get to the 10- or 15-year introductory period. The president may have some words of his own on this, because I think he is free trade oriented generally speaking, without presuming.

**Mr. Sayers:** I have very little to add. We all know the EEC have enormous problems, especially agriculturally. We were talking about it over lunch. As far as free trade is concerned, in the EEC we have seen whole industries being destroyed, really. We see what has happened to the textile industry in Lancashire or Yorkshire, or what I have seen recently in the

[Traduction]

De fait, nous l'avons été.

Cette étude étudie les avantages du libre-échange et tend à favoriser ce principe. Notre association est d'avis, toutefois, que la collectivité industrielle canadienne a été si dorlotée et si protégée au cours de sa courte histoire qu'elle n'est pas prête à faire face aux conséquences d'un programme même limité de libre-échange tant qu'elle n'aura pas reconnu la nécessité d'exporter à une grande échelle, et ne sera pas disposée à faire face à la concurrence mondiale.

Si l'on tient compte du fait que tous les accords de libre-échange qui ont été conclus dans le monde, y compris, je présume, tous ceux conclus en Europe, au sein et à l'extérieur du Marché commun, et toutes les propositions entre le Canada et les États-Unis, y compris celles du Conseil économique, ont soit utilisé, cité, ou envisagé une période de transition d'au moins dix ans, et dans certains cas même une période de transition de 15 ans, comment les industries manufacturières canadiennes réussiront-elles, selon vous, à étendre leur important commerce d'exportation et à surmonter ces problèmes, avant que nous ayons le libre-échange, et à adopter les mesures correctives qui sont, d'après la réponse que vous avez donnée il y a quelques minutes, nécessaires avant même qu'ils songent à exporter? N'avez-vous pas placé la charrue devant les bœufs?

**M. Dixon:** Nous essayons d'éviter que cela se produise. Le président a sans doute quelques mots à ajouter parce qu'essentiellement, il reconnaît les bienfaits du libre-échange mais je ne veux pas parler en son nom. Il est bien certain que la Communauté économique européenne, par exemple, s'affirme et sera, de notre vivant, un magnifique exemple. En vérité, je crois, comme les membres de notre association en général, je ne parle pas pour chacun en particulier mais cela peut inclure le président, qu'à l'heure actuelle nos fabricants ont été tellement protégés par des tarifs élevés et les autres restrictions du gouvernement que même dans 10 ou 15 ans, il est peu probable qu'ils soient en mesure de faire face au libre-échange, soit avec les États-Unis ou avec un autre bloc commercial. Dans le paragraphe qui suit, nous avons étudié en profondeur le concept de «zone libre».

Nous sommes attirés par le libre-échange parce que les avantages en sont énormes. Mais en même temps, nous devons être réalistes, monsieur le président; en tant qu'association, nous ne croyons pas, de façon générale, que ces changements se fassent dans un avenir rapproché: cela pourrait désorganiser l'industrie canadienne au complet et nous exposerait à devenir une véritable «économie de filiales», où nous serions réduits au rôle de «sous-fifres». Il faudra procéder par étapes avant même d'entreprendre la période de transition de 10 ou de 15 ans. Le président a peut-être quelque chose à dire à ce sujet parce que, sans trop présumer, je crois qu'il est en faveur du libre-échange.

**M. Sayers:** J'ai très peu de choses à ajouter. Nous savons tous que la CEE connaît d'énormes problèmes, surtout en matière d'agriculture. Nous en avons discuté pendant le déjeuner. Pour ce qui est du libre-échange, nous avons vu des industries entières détruites au sein même de la CEE. Nous voyons ce qui est arrivé à l'industrie du textile au Lancashire,



[Text]

Netherlands. With respect to free trade, in the Netherlands the footwear industry will move to Germany, where the goods are manufactured more competitively, or even better. I agree with Mr Dixon. I do not think we will see free trade here all that quickly, because I have a feeling we would be swamped, wiped out in no time.

There is that same consideration when we consider can sizes, for instance. In the food industry we have different can sizes in Canada to protect our domestic canners. If we had exactly the same can sizes as they have in the United States, all the United States would have to do, California especially, would be to export an excellent product, even perhaps a better product, certainly at a competitive price, and it would wipe out a whole industry here. I do not see free trade here that quickly. In my view, not being an economist, it would take 25 years. The free trade zone is quite different.

**The Chairman:** That is quite different; it is most interesting, and we will certainly pursue it further. I have difficulty with your report, in squaring your answer with what I perceived to be a criticism of the Canadian government regulations on can sizes.

**Mr. Dixon:** I must apologize to you, Mr. Chairman, and your colleagues. We are talking now about halfway down page 8. Our president is in the food business and, as he has indicated, he feels very sensitive in this area, should we accede to the American request.

**Mr. Chairman:** You are saying you are baffled, but you are not saying what we are doing is not justified.

**Mr. Dixon:** That is right. The president, representing both the association, with myself, and the food industry here, has been quick to recognize that the American influx of can sizes at the choice of the American industry could be commercially and expensively inconvenient for the Canadian food industry. The president has the benefit of myself and the association generally in that his company represents both a large Canadian canner and also a large American canner at the same time, and he is able to perceive the commercial disruption if the Americans were allowed to bring in both the super large can and the very small one-person can. At the same time, this is a complaint that has reached the office and the general part of the association from many American exporters and Canadian importers, who are probably in competition with the president.

**Senator Carter:** Are we not introducing the metric system this year?

**Mr. Dixon:** In 1978.

**Senator Carter:** That will apply to the volume in cans.

[Traduction]

ou au Yorkshire; nous avons même vu ce qui s'est produit récemment dans les Pays-Bas. Son industrie de la chaussure ira s'établir en Allemagne où les produits sont fabriqués de façon plus concurrentielle et sont de meilleure qualité. Je suis d'accord avec M. Dixon. Je ne crois pas que le libre-échange s'implante bientôt ici puisque, j'en ai l'impression, nous pourrions être submergés et évincés en très peu de temps.

C'est la même chose pour le format des boîtes de conserve par exemple. Il y a au Canada, dans l'industrie alimentaire, différents formats de boîtes de conserve pour protéger les fabricants de conserves du pays. Si nous avions exactement les mêmes formats qu'aux États-Unis, ces derniers et surtout la Californie, n'auraient qu'à exporter un produit excellent ou simplement meilleur que le nôtre, à un prix concurrentiel pour anéantir complètement notre industrie. Je ne crois pas que le libre-échange s'implante rapidement ici. A mon avis, mais je ne suis pas un économiste, cela prendra au moins 25 ans. Par compte, la zone de libre-échange est tout à fait différente.

**Le président:** C'est bien différent et très intéressant et nous en reparlerons plus tard. J'ai de la difficulté à comprendre votre rapport, à faire le lien entre votre réponse et ce qui me semble être une critique des règlements imposés par le gouvernement canadien sur le format des boîtes de conserves.

**M. Dixon:** Je vous demande à vous monsieur le président et à vos collègues de m'excuser. Nous discutons de ce qui se trouve au milieu de la page 8. Notre président travaille dans l'industrie alimentaire et il serait très inquiet si nous accédions à la demande américaine.

**Le président:** Vous dites que vous êtes perplexes mais non que ce que nous faisons est injustifié.

**M. Dixon:** C'est exact. Le président, qui représente ici à la fois l'Association, comme moi d'ailleurs, et l'industrie de l'alimentation n'a pas tardé à reconnaître que l'entrée des aliments en conserve en provenance des États-Unis, au gré de l'industrie américaine, était susceptible de présenter des inconvénients pour l'industrie alimentaire canadienne tant sur le plan commercial que sur le plan des dépenses. Le président jouit de ma confiance, et, plus généralement, de celle de l'Association, du fait que sa société représente une importante entreprise tant américaine que canadienne d'aliments en conserve, et il est en mesure de constater que si l'on permettait aux Américains d'exporter chez nous des boîtes de conserve tant de format géant que format très petit conçu pour les personnes seules, cela aurait des conséquences néfastes pour notre marché. Parallèlement, toutefois, cela a fait l'objet d'une plainte parvenue au bureau de l'Association et à la plupart des membres de l'Association, plainte formulée par beaucoup d'exportateurs américains et d'importateurs canadiens probablement tous concurrents du président.

**Le sénateur Carter:** N'allons-nous pas adopter le système métrique dès cette année?

**M. Dixon:** En 1978.

**Le sénateur Carter:** Il s'appliquera au volume des boîtes de conserve.

[Text]

**Mr. Dixon:** There again, the Government of Canada is deciding what metric size should be available and what should not be available. They are stipulating the size of can in metric sizes, and this does not necessarily fit into the rest of the world's production schedules or plans.

**Senator Carter:** Do you not view it as a measure to protect the consumer?

**Mr. Dixon:** We agree wholeheartedly with the introduction of the metric system.

**Senator Carter:** The consumers are mesmerized with the choices of can sizes; there is very little difference but they cannot make a comparison of the prices.

**Mr. Dixon:** This is true. We recognize the importance of the introduction of the metric system. Whilst the president and I separately and yet together have commented on some of the handicaps of the Consumer Packaging and Labelling Act, that is one of the prime purposes of the federal packaging and labelling legislation, the introduction of the metric system. The complaint here, however, is not the introduction of the metric system per se; it is the introduction of the metric system under government control, where they are stipulating, in response to industry submissions, the metric sizes of cans that can be sold in Canada, which may or may not be different from those produced in other countries.

**Senator Carter:** As I understand it, this is not an edict coming from government; it is something being worked out between government and industry.

**Mr. Dixon:** Yes.

**Senator Carter:** So it is not an edict of government.

**Mr. Dixon:** This is true of the general concept of the metric system, but the Consumer Packaging and Labelling Act does provide for specific metric sizes as of now. This does not mean to say the federal government will not change those sizes, but as of now the metric sizes for containers, including cans, are all laid out in the regulations of the Consumer Packaging and Labelling Act.

**The Chairman:** If you do not use the weapon, if you like, of free trade, or reduce tariffs to require the Canadian manufacturing industry to rationalize itself—you are critical of the fact that they try to get one of every size, shape and colour, and I agree you cannot do this for 20 million people—if you do not use the tariff and make a substantial move towards removing this protection from them, how do you get them rationalized? How do you get them into a position where they are lean enough to need to start exporting and competing in foreign markets?

**Mr. Dixon:** With that almost embarrassing faculty for advising your committee, with respect, on your possible recom-

[Traduction]

**M. Dixon:** Là encore, le gouvernement du Canada est en voie de décider quels formats métriques seront offerts ou ne le seront pas. Il est en voie de déterminer ce que devrait être le format des boîtes de conserve en mesure métrique, ce qui ne s'accorde pas nécessairement avec les plans de production à l'échelle mondiale.

**Le sénateur Carter:** Ne percevez-vous pas cela comme un moyen de protéger le consommateur?

**M. Dixon:** Nous sommes tout à fait d'accord avec l'adoption du système métrique.

**Le sénateur Carter:** Les consommateurs sont déroutés par la variété des boîtes de conserve; il n'y a que très peu de différence, mais ils sont incapables de comparer les prix.

**M. Dixon:** C'est exact. Nous reconnaissons l'importance de l'adoption du système métrique. Quoique le président et moi-même ayons, séparément mais de la même façon, fait ressortir certains inconvénients de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, l'adoption du système métrique est l'un des buts premiers visés par cette loi fédérale. Toutefois, la plainte formulée ne porte pas sur l'adoption du système métrique comme tel; elle porte sur l'adoption du système métrique avec contrôle gouvernemental, pour autant que le gouvernement entend déterminer, suite aux propositions de l'industrie, le format métrique des boîtes de conserve qui pourront être vendues au Canada, format susceptible, dans certains cas, d'être différent de celui adopté dans d'autres pays.

**Le sénateur Carter:** Si je comprends bien, il ne s'agit pas d'un décret du gouvernement mais plutôt du résultat d'une entente entre le gouvernement et l'industrie.

**M. Dixon:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Ainsi, ce n'est pas un décret du gouvernement.

**M. Dixon:** Cela est vrai en général pour tout ce qui concerne le système métrique, mais la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation stipule quels sont les formats métriques admissibles actuellement. Cela ne signifie pas que le gouvernement fédéral ne modifiera pas ces contrats, mais les formats métriques actuellement admissibles pour les contenants, y compris ceux des boîtes de conserve, figurent dans les règlements découlant de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation.

**Le président:** Si vous n'utilisez pas l'arme, pour ainsi dire, du libre échange, ou si vous ne réduisez pas les tarifs afin d'obliger l'industrie manufacturière canadienne à s'organiser—vous critiquez le fait qu'elle s'efforce d'offrir tous les formats, styles et couleurs, et je suis d'accord que c'est impossible avec un marché de 20 millions de personnes seulement—si vous ne recourez pas, dis-je, au tarif afin de faire quelque chose de concret pour retirer à l'industrie cette protection, comment l'amènerez-vous à s'organiser? Comment ferez-vous pour créer une situation où elle sera forcée d'exporter et de faire face à la concurrence sur les marchés extérieurs?

**M. Dixon:** Notre association, qui a le don presque embarrassant de conseiller respectueusement votre comité au sujet



[Text]

recommendations, or possible consideration of recommendations, our view as an association is that we tend to adopt, not a greater Canadian government involvement in commercial enterprises but a greater spirit of co-operation between the two. There is no better example than in Japan, which the Prime Minister has just visited, as you are aware. There the government not only guides industry but pushes it on occasion, leaving it free but pushing it at the same time, if you understand what I am trying to say. There is evidence that the Canadian manufacturer, who is not exporting at the present time, is looking for some direction. Here again, this committee could render a service to the people of Canada, through its very important part in the parliamentary process, by recommending, first to your full Senate body and subsequently to the House of Commons, that there be a united effort by the government and private industry to get the Canadian medium-size and small-size manufacturers involved in exporting.

There have recently been some suggestions, as you will be aware, of the formation of a federally incorporated or sponsored group of exporters, rather on the lines that Mr. Pepin, before he took his position with the Anti-inflation Board, had in the private sector, of an umbrella to assist the Canadian manufacturer to be exposed to world markets. I hold this view very strongly, and have to be careful with my president present, because he is exposed to both sides. Having been a participant in federal government missions, he is aware, even more than I am, of the splendid Canadian trade mission service. I would be remiss if I did not advise you that those in this service are frustrated on occasion at the arrival of some Canadian businessmen, or groups of Canadian businessmen, who before they even discuss business want to see the sights of the town they are visiting. It is a human instinct or want and feeling perhaps. However, the fact is that when Canadians get abroad, as soon as they get there it seems to us on the importing end they say, "Well, our product won't stand up. There are too many obstacles. We will abandon the whole thing before we start."

**The Chairman:** That does not apply to our resource businessmen, does it, who do not have protection?

**Mr. Dixon:** Our resources, in our view, with the exception of some very large Canadian companies and some very large multinational companies with Canadian interests are bought rather than sold. The Canadian Wheat Board—and I reflect in no way on their direction personnel—it would appear to us as ordinary Canadians, tends to have its wheat bought from it rather than selling it.

**The Chairman:** Perhaps Senator McNamara could comment?

**Mr. Dixon:** I see him nodding his head.

[Traduction]

des recommandations qu'il est susceptible de formuler ou d'envisager de formuler, a tendance à opter non pour une participation accrue du gouvernement dans les entreprises commerciales mais pour un meilleur esprit de collaboration entre ces deux secteurs. On ne saurait trouver meilleur exemple de cela que celui du Japon, pays que, comme vous le savez, notre premier ministre vient tout juste de visiter. Dans ce pays, le gouvernement ne se contente pas de guider l'industrie mais la pousse à l'occasion; il la pousse tout en la laissant libre, si je puis m'exprimer ainsi. Il est évident que les manufacturiers canadiens, qui, à l'heure actuelle n'exportent pas, ne demandent pas mieux que d'être guidés. Ici encore, votre comité grâce au rôle très important qu'il joue dans le processus parlementaire, pourrait rendre un grand service à la population canadienne, en recommandant, d'abord au cours d'une séance plénière du Sénat, puis à la Chambre des communes, que le gouvernement et le secteur privé unissent leurs efforts pour amener les petites et moyennes entreprises manufacturières canadiennes à s'intéresser à l'exportation.

On a récemment suggéré à quelques reprises, comme vous pouvez le constater, la formation d'un groupe d'exportateurs qui disposerait d'une charte fédérale, ou qui, du moins, serait parrainé par le gouvernement fédéral, un peu dans le genre de celui que M. Pépin, avant qu'il n'accède à son poste au sein de la Commission anti-inflation, avait imaginé dans le secteur privé, c'est-à-dire d'un organisme visant à aider les manufacturiers canadiens à affronter les marchés mondiaux. J'appuie très vigoureusement cette façon de voir, et je dois être prudent en présence de mon président car celui-ci représente les deux points de vue. Ayant participé à des missions du gouvernement fédéral, il est conscient, même plus que je ne le suis moi-même, de la merveilleuse efficacité de la Commission canadienne du commerce. Je tiens à signaler que ceux qui œuvrent au sein de cet organisme sont parfois déçus de constater que des hommes d'affaires ou groupes d'hommes d'affaires canadiens, lorsqu'ils arrivent dans une ville étrangère, sont plus pressés de visiter la ville que de discuter d'affaires. Ils agissent de la sorte peut-être par instinct, par besoin ou par sentiment. Quoiqu'il en soit, le fait est que dès qu'ils nos hommes d'affaires arrivent à l'étranger, ils ont tendance à se dire, en ce qui concerne l'importation: «Nos produits ne passeront pas. Il y a trop d'obstacles à surmonter. Abandonnons la partie sans même l'avoir engagée.

**Le président:** Ce n'est pas le cas, n'est-ce pas, de nos hommes d'affaires qui œuvrent dans le domaine des richesses naturelles, eux qui ne bénéficient d'aucune protection?

**M. Dixon:** A notre avis, nos ressources sont davantage achetées que vendues, exception faite de certaines grandes sociétés canadiennes et de quelques grandes multinationales comportant des intérêts canadiens. Il nous semble à nous, simples Canadiens, que la Commission canadienne du blé, a tendance et je ne critique aucunement son administration, à se laisser acheter son blé plutôt qu'à le vendre.

**Le président:** Le sénateur McNamara aimerait peut-être apporter des commentaires?

**M. Dixon:** Je le vois qui acquiesce de la tête.

[Text]

**Senator McNamara:** I simply register an objection; that is all.

**Senator Lang:** Your criticism of the propensity of the Canadian manufacturing industry to attempt to cover too broad a spectrum was, if I recall correctly, particularly directed toward the textile industry.

**Mr. Dixon:** Yes.

**Senator Lang:** My recollection of those hearings is that unless they do this, and because of the constant changes in styles, they will compeltely go out of business. These are styles which are not dictated by any obvious source of reference.

**Mr. Dixon:** I'm sorry. With our brief before you, Senator Lang and your fellow senators, it looks as though I am repeating myself constantly. However, every type of textile cannot be made in a market of 20 million. A plant specializing in raincoats cannot make every type of raincoat in every colour and style without another market in addition to that in Canada. It is our belief and we have an interest in the welfare of the textile industry in Canada and no one—certainly not we—wishes to see this country without a textile industry, but we do want to see ourselves with a rational, competent, export-oriented textile industry, which is the only way the Canadian consumer will get textiles, certainly under the present protection of the federal government, at competitive prices with a wide range of choices. We have to encourage our Canadian textile producers, if they insist that to survive they must produce every type of style, to sell an increasing proportion of their production abroad, somewhere.

**Senator Lang:** The cost basis seems to be important in the world situation.

**Mr. Dixon:** They will have to learn to be cost conscious.

**Senator Lang:** They cannot do much about the cost of labour in their industry.

**Mr. Dixon:** Then we come down to whether we are a free-enterprise society and they will be seekers daily of commercial welfare, or virtually a form of unemployment insurance for companies, or they must get into some other business. If a company cannot produce at a world-competitive price, it should not be in business.

**Senator Lang:** I forget the name of it, but one textile mill was purchased by Japanese interests.

**Mr. Dixon:** It was Bruck Mills, I believe, senator.

**Senator Lang:** After purchasing it, the Japanese spent X millions of dollars modernizing the plant and equipment to bring it up to the highest world standards, and they still cannot compete.

[Traduction]

**Le sénateur McNamara:** Je ne fais que formuler une objection; c'est tout.

**Le sénateur Lang:** Si ma mémoire est fidèle, votre critique sur la tendance de l'industrie de fabrication du Canada à trop diversifier sa production, s'adressait particulièrement à l'industrie textile.

**M. Dixon:** Oui.

**Le sénateur Lang:** Si je me souviens bien des audiences, l'industrie pourra, à moins d'agir ainsi, se maintenir en affaires à cause de l'évolution constante de la mode. La mode n'est pas dictée par des critères reconnus.

**M. Dixon:** Je m'excuse auprès de vous, sénateur Lang, et de vos honorables collègues, mais notre mémoire a été déposé devant vous et j'ai l'impression de me répéter constamment. Il est impossible de produire tous les types de textiles avec un marché de vingt millions d'habitants. Une usine se spécialisant dans la fabrication des imperméables ne peut produire tous les genres d'imperméables et les offrir dans toutes les couleurs et dans tous les styles sans disposer d'un autre marché, en plus de celui du Canada. Nous avons intérêt à voir l'industrie canadienne des textiles bien fonctionner et personne, certainement pas nous du moins, ne désire voir ce pays perdre son industrie textile; nous voulons cependant que celle-ci soit qualifiée, bien structurée et orientée vers le marché des exportations, seule façon pour le consommateur canadien d'obtenir des textiles, dans le cadre de la protection actuelle offerte par le gouvernement fédéral, à des prix concurrentiels, tout en ayant un choix des plus vastes. Si nos producteurs canadiens de textiles soutiennent que pour survivre, ils doivent offrir tous les styles possibles, nous devons les encourager à vendre une plus grande partie de leur production quelque part à l'étranger.

**Le sénateur Lang:** La comptabilisation au coût semble être un facteur important dans la conjoncture mondiale.

**M. Dixon:** Il leur faudra apprendre à tenir compte des coûts.

**Le sénateur Lang:** Il ne peuvent faire grant chose quand au coût de leur main-d'œuvre.

**M. Dixon:** Il s'agit donc de savoir si notre société croit en la libre entreprise. Dans ce cas ils peuvent chercher à obtenir de l'aide commerciale, on pourrait dire une forme d'assurance-chômage à l'intention des sociétés, sinon ils s'engageront dans d'autres secteurs commerciaux. Si une société ne peut pas produire à des prix mondialement concurrentiels, elle devrait fermer ses portes.

**Le sénateur Lang:** J'en oublie le nom, mais une filature a été achetée par une société japonaise.

**M. Dixon:** Je pense qu'il s'agissait de la *Bruck Mills*, sénateur.

**Le sénateur Lang:** Après l'avoir achetée, les Japonais ont dépensé je ne sais combien de millions pour moderniser l'usine et son équipement, de façon à ce qu'elle réponde aux plus hautes normes mondiales; malgré tout cela, ils ne peuvent pas concurrencer.



[Text]

**Mr. Dixon:** They should have put their money into Eskimo suits, or some other field. It is a terrible price.

**Senator Lang:** They feel they came here under false pretences now. However, there seems to be a malaise in this respect which we rationalize in various fashions, and I cannot seem to get a figure on it anywhere.

**The Chairman:** It is very difficult for us to discuss Canada-U.S. trade relations—I am not being critical, as I do it much of the time—without getting off on to this fundamental question of what should the Canadian economic model look like. I also believe it to be a pertinent part of our study, because 70 per cent of our trade is with the United States, and if we get that working properly, certainly our whole economy will work properly. So we cannot get away from these things. However, does it not come down to the old question that the Japanese themselves are not making their textiles at home any more—they are going offshore from Japan, to Hong Kong and Formosa—and, if the Japanese cannot do it, we certainly cannot? Should we be trying to make one of everything in Canada? That is really the question we must ask ourselves, is it not?

**Senator Sparrow:** Mr. Dixon, you sound just like a Westerner, I appreciate that free-trade approach you have taken and certainly your forthright brief and responses to questioning. That applies also to Mr. Sayers.

**The Chairman:** Thank you, Senator Sparrow, for leaving me with the pleasant task of thanking our guests for being present.

**Mr. Dixon:** I was born in Shawinigan, Quebec, Senator Sparrow, and spent all my life up until the last few years in textiles. My father was with Canadian Celanese for eight years before me.

The committee adjourned.

[Traduction]

**M. Dixon:** Ils auraient dû investir dans un domaine comme les vêtements esquimaux. Ils ont fait un investissement énorme.

**Le sénateur Lang:** Ils estiment maintenant qu'ils sont venus ici, attirés par des apparences trompeuses. Toutefois, il semble subsister un malaise à ce sujet, que nous cherchons à nous expliquer de multiples façons sans toutefois paraître y arriver.

**Le président:** Il nous est fort difficile de discuter des relations commerciales Canado-Américaines—et je n'aborde pas ce sujet pour critiquer, comme j'en ai souvent l'habitude—sans aborder la question fondamentale du modèle auquel l'économie canadienne devrait se conformer. Je crois également que cette question est pertinente à notre étude, notre commerce étant orienté vers les États-Unis dans une proportion de 70 p. 100 si celui-ci fonctionne adéquatement, il ne fait aucun doute qu'il en ira de même de notre économie. Par conséquent, nous ne saurions faire fi de ces considérations. Toutefois, cette question ne se ramène-t-elle pas au fait que les Japonais eux-mêmes ne fabriquent plus leurs textiles chez eux? Ils s'adressent à l'étranger, c'est-à-dire à Hong Kong et à Formose, et s'il leur est impossible de fabriquer leurs propres textiles, nous ne le pouvons certes pas. Devrions-nous chercher à tout faire au Canada? N'est-ce pas là la véritable question que nous devons nous poser?

**Le sénateur Sparrow:** Monsieur Dixon, vous vous exprimez à la manière d'un véritable occidental; j'apprécie la position libre-échangiste que vous avez adoptée, de même que la netteté de votre exposé et des réponses que vous nous avez fournies. Cette remarque s'applique également à M. Sayers.

**Le président:** Merci, sénateur Sparrow, de me confier l'agréable tâche de remercier nos invités de leur présence.

**M. Dixon:** Sénateur Sparrow, je suis né à Shawinigan, au Québec, et jusqu'à récemment, j'ai toujours œuvré dans le domaine des textiles. Mon père a travaillé à la *Canadian Celanese* huit ans avant que j'y entre.

Le Comité suspend ses travaux.

WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Importers Association:*

Mr. C. F. Sayers, President; and  
Mr. Keith G. Dixon, Executive Vice-President.

*De l'Association des importateurs canadiens:*

M. C. F. Sayers, président; et  
M. Keith G. Dixon, Vice-président exécutif.





Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, November 4, 1976

Le jeudi 4 novembre 1976

Issue No. 2

Fascicule N° 2

**Second Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Deuxième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESS:  
(See back cover)

TÉMOIN:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,  
The Honourable Senator van Roggen moved, seconded  
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination, at such rates of remuneration and reim-  
bursement as the Committee may determine, and to  
compensate witnesses by reimbursement of travelling and  
living expenses, if required, in such amount as the Com-  
mittee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,  
L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel technique, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 4, 1976

(3)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:35 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Bélisle, Cameron, Carter, Grosart, Lafond, Laird, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (12)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senators Argue, Benidickson and Haig. (3)

*In attendance:* Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canadian Relations with the United States.

*Witness:* Mr. R. D. Southern, President and Chief Executive Officer of ATCO Industries Ltd. of Calgary, Alberta.

At 12:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 4 NOVEMBRE 1976

(3)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Bélisle, Cameron, Carter, Grosart, Lafond, Laird, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow et Yuzyk. (12)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Argue, Benidickson et Haig. (3)

*Aussi présents:* M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoin:* M. R. D. Southern, président et administrateur en chef de ATCO Industries Ltd. de Calgary (Alberta).

A 12 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:



## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 4, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, continuing this morning with our study of Canada-U.S. relations, with particular emphasis on trade, we have before the committee Mr. R. D. Southern, President and Chief Executive Officer of ATCO Industries Limited, of Alberta.

Mr. Southern had arranged to come to Ottawa to appear before the committee on his way to a business meeting in the Middle East. We have since learned that that meeting has been postponed, but he has nevertheless very kindly come all this distance to appear before the committee this morning. We appreciate it very much.

The ATCO group of companies, as many of you will now appreciate from reading your briefing material, has extensive operations based in Calgary, Alberta, in prefabricated and other forms of housing accommodation, with plants in Canada, the United States and Australia.

Some of Mr. Southern's views as expressed or reported in the press on the problems of Canadian wage rates and productivity are known to us all, and we will be interested to hear his development of those subjects today, and the problems that his company finds in doing business in the United States, in particular, and in the world, in general, from a Canadian base as a manufacturing company.

Following Mr. Southern's opening presentation, Senator Carter will lead off the questioning. Mr. Southern, would you please proceed with your presentation?

**Mr. R. D. Southern, President and Chief Executive Officer, ATCO Industries Limited:** Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, I feel very honoured to appear before you today. I might say I also feel rather nervous. I am somewhat intimidated by this learned group, Mr. Chairman, but I should like to talk to you today about basic Canadian competitiveness in the secondary and manufacturing sector in this country. I will not touch too much on Canadian relationships with the United States in across-the-border trade, although I will draw on the United States for comparisons in making the Canadian case. I must say that I do not think that I have all of the resources in our company to be able to provide you with the breadth and depth of material which possibly other witnesses who have appeared before you have been able to do. I will, however, draw on my experiences as the Chief Executive Officer of ATCO. I consider myself to be a child of this industry, an industry which our company created in the world.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 4 novembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous poursuivons ce matin notre étude des relations Canada-États-Unis qui portera principalement sur les relations commerciales. Nous avons parmi nous M. R. D. Southern, président et principal agent exécutif des Industries ATCO Limited de l'Alberta.

M. Southern, qui devait se rendre au Moyen-Orient en voyage d'affaires, avait pris ses dispositions pour s'arrêter à Ottawa et témoigner devant le Comité. Nous avons ensuite appris que ce voyage d'affaires a été retardé, mais M. Southern a tout de même eu l'amabilité d'entreprendre un long voyage afin de pouvoir se présenter aujourd'hui devant le Comité, et nous lui en sommes très reconnaissants.

Le groupe des entreprises ATCO, comme vous pouvez l'apprendre à la lecture de votre documentation, déploie des activités considérables, à partir de Calgary (Alberta), dans le secteur des logements préfabriqués et autres, et possède des usines au Canada, aux États-Unis et en Australie.

Nous connaissons tous quelques-unes des opinions de M. Southern rapportées dans les journaux au sujet des problèmes que posent au Canada les taux de salaires et la productivité, et il nous fera plaisir de l'entendre nous livrer sa pensée à cet égard aujourd'hui, ainsi qu'au sujet des problèmes que rencontre son entreprise au chapitre des relations d'affaires avec les États-Unis en particulier, et avec le monde en général, dans la perspective d'une entreprise productrice installée au Canada.

Après la déclaration préliminaire de M. Southern, le sénateur Carter ouvrira la période de questions. Monsieur Southern, auriez-vous l'obligeance de nous faire votre déclaration.

**M. R. D. Southern, président et principal agent exécutif, ATCO Industries Limited:** Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, mesdames et messieurs du Comité, ce m'est un grand honneur de témoigner devant vous aujourd'hui, et je ne vous cacherais pas que je ressens une certaine nervosité. Ce groupe de spécialistes, monsieur le président, m'intimide un peu, mais je voudrais aujourd'hui vous parler de la concurrence canadienne dans les secteurs secondaires et manufacturiers du pays. J'aborderai très peu le sujet des relations du Canada avec les États-Unis, du point de vue échanges commerciaux de part et d'autre de la frontière, bien que je prendrai mes exemples aux États-Unis pour avoir un point de comparaison dans le portrait que je tracerai du Canada. Je dois ajouter que je ne crois pas être la personne la plus qualifiée de notre entreprise pour vous donner des renseignements aussi nombreux et fouillés que d'autres témoins qui m'ont précédés ont été capables de vous donner. Je ferai cependant appel à mon expérience de directeur exécutif principal d'ATCO, industrie créée par notre entreprise dans le monde et dont je me considère comme l'enfant.

## [Text]

Before getting into my formal comments, Mr. Chairman, I should like to give you some background, if I may, on ATCO Industries Limited, which was started in 1947. My father was a fireman with the City of Calgary Fire Department prior to the war. At the outbreak of the war he joined the air force and was assigned to the firefighting unit. He became a flight sergeant and served on some of the bases in western Canada where flight training was being carried out. Following the war, he returned to Calgary and his job with the City of Calgary Fire Department. On leaving the forces he was provided with \$2,000 in mustering-out credits.

I had worked at the Banff Springs Hotel through my high school years as a busboy and room service waiter. It is now at a great pleasure for me to serve on the CPI board. I tell Mr. Sinclair that I got started as a busboy with the Banff Springs Hotel. In any event, I managed to save \$2,000. At that time my parents wanted me to take the \$2,000 I managed to save and my father's \$2,000 in mustering-out credits and put it towards a university education. That, of course, was not possible. At that time my father's salary from the City of Calgary Fire Department amounted to \$187 a month, increasing to \$285 a month over the period of time to which I am referring. Because \$4,000 was not sufficient for university purposes, my dad suggested that we buy 10 trailers of the U-haul type which he had seen in the United States and place them on service station lots for rental in an effort to earn sufficient funds to pay for a university education. We purchased the trailers in 1946, placed them on various service station lots, and I attended at the service stations after school to collect the commissions on the rentals, fix the flats, and put the bolts in.

At that time, as some of you may remember, the coach of the Calgary football team was Dean Griffith. He was a rough, tough sort of fellow. I had placed one of these trailers with his service station, and on going around to collect the commissions on the rental, he said there were none. As you can appreciate, mom and dad and I drove around every night to see how many of these trailers had been rented, so we were well aware that he had in fact rented the trailer placed with his service station. However, he was a great big tower of a man and was intimidating, and all the rest. In any event, he said that there was a chap in Mount Royal who wanted to see me about a trailer he had for sale. The chap in question was a chartered accountant who was moving to Winnipeg and he had a home-made house trailer for sale. He wanted \$1,400 for it and he left it with me to sell. He pulled the trailer to my home and my dad decided that we should try to sell the trailer and make a profit equal to or more than the equivalent of a month's salary at the fire department, so we placed it on the market for \$1,700. Three nights later I came home from school to find that my mother had sold the trailer for \$1,700 to an outfit who wished to use it in connection with oil exploration in Leduc.

In the next few years, we paid up to 50 per cent interest to get money to buy what we called "clunkers" which were homemade house trailers. At that time there was only one manufacturer of mobile homes in Canada, and that was a firm in Toronto. There were a few companies at the embryonic

## [Traduction]

Avant d'entrer dans le vif du sujet, monsieur le président, permettez-moi de vous donner des renseignements d'ordre général sur les Industries ATCO Limited qui ont vu le jour en 1947. Avant la guerre, mon père était pompier à Calgary. Une fois la guerre déclarée, il s'est engagé dans l'aviation et on l'a affecté à la Brigade de lutte contre les incendies. Il est devenu sergent navigant et a travaillé sur des bases aériennes dans l'ouest du pays, où l'on entraînait des aviateurs. Après la guerre, il est revenu à Calgary et a repris son travail de pompier à Calgary. En quittant l'armée, on lui a donné \$2 000 en crédits de démobilisation.

Au cours de mes études secondaires, j'avais travaillé à l'hôtel Banff Springs comme garçon de table et valet de chambre. Il me fait maintenant grandement plaisir d'être membre du conseil d'administration de CPR où je raconte à M. Sinclair que j'ai commencé comme garçon de table à l'hôtel Banff Springs. Quoi qu'il en soit, j'ai réussi à mettre \$2 000 de côté et mes parents souhaitaient alors que je prenne ces \$2 000 économisés péniblement, et les \$2 000 de crédits de démobilisation de mon père pour les affecter à ma formation universitaire. Bien entendu, cela n'a pu se réaliser. En effet, à ce moment-là, mon père touchait du Service des incendies de la ville de Calgary un salaire de \$187 par mois, passant à \$285 par mois au cours de la période à laquelle je fais allusion. Ces \$4 000 ne suffisant pas à payer mon université, mon père a suggéré les fonds nécessaires à ma formation universitaire que nous achetions 10 roulottes du type «U-haul» qu'il avait vues aux États-Unis, et des les mettre en location dans des stations-services. Nous avons acheté les roulottes en 1946, les avons placées dans diverses stations-service, et, au sortir de l'école, c'est là que je travaillais à recueillir les commissions provenant des locations, réparer les crevaisons et à resserrer les vis.

A cette époque-là, peut-être certains s'en souviendront-ils, l'entraîneur de l'équipe de football de Calgary était le doyen Griffin. C'était un dur et rude gaillard. J'avais laissé une de mes roulottes à sa station-service et lorsque je suis venu recueillir les commissions de location, il me dit qu'il n'y en avait pas. Vous comprenez, maman, papa et moi faisons chaque soir le tour des stations pour voir combien de roulottes étaient louées, et nous savions donc parfaitement qu'il avait loué la roulotte laissée à son garage. Mais c'était un véritable colosse qui nous faisait peur. Quoi qu'il en soit, il me dit qu'un individu de Mount Royal voulait me voir au sujet d'une roulotte qu'il avait à vendre. L'homme en question était comptable agréé et déménageait à Winnipeg; il était propriétaire d'une roulotte habitable, fabriquée par lui-même et à vendre. Il en demandait \$1,400 et m'a prié de m'occuper de la vendre. Il remorque la roulotte jusque chez moi et mon père décida qu'il fallait essayer de la vendre en réalisant un profit égal ou supérieur au montant du salaire mensuel que lui versait le Service des incendies, et ainsi, nous l'avons annoncée au prix de \$1,700. Trois jours plus tard, au retour de l'école, j'ai appris que ma mère avait vendu la maison mobile au prix de \$1,700 à une entreprise qui désirait l'utiliser pour des travaux d'exploration destinés à trouver du pétrole près de Leduc.

Au cours des années qui ont suivi, nous avons payé jusqu'à 50% d'intérêts pour obtenir les fonds nécessaires à l'achat de ce que nous appelions alors des «conkers», il s'agissait en fait de maisons mobiles de fabrication plus ou moins artisanale. A l'époque, il n'y avait qu'un seul fabricant de maisons mobiles



*[Text]*

stage. Over the next five years, we became the largest house trailer or mobile home dealer in North America. At that time it seemed that we were involved in a very large undertaking, but in retrospect it seems quite modest. We imported the first units from the United States for resale in Canada. We handled 13 different lines of house trailers and could not seem to get them in sufficient quantity to meet the demand. People were lining up to purchase them. We sold them right off the flatcars as they came in. We had lots in Calgary, Edmonton, Dawson Creek, Regina, and other centres, and our primary market was the oil industry. Eventually, some of the managers came to us with specific problems. We had been selling these units directly to the oil companies for use by their field personnel. One day a man named Jim Turen, who was then with Shell Oil—he is now retired—came to our shop and asked us to build him two units.

Before going any further, I should tell you that once the finance companies became involved in the mobile home industry, it was contingent liability financing; that is, if the customer bought a unit and defaulted on the amount financed, the dealer had to repay the finance company. The mobile home unit market at that time was becoming more and more competitive, and our contingent liability, after having established that we could sell these units, had grown to about \$1.5 million, which we viewed with some apprehension.

In any event, Jim Turner came to us and asked us to build two units, one being a bunkhouse and the other a kitchen, for use in the Athabasca River area. They had to be strong and they had to be warm. The mobile homes we had been selling him were of little value. We of course, did not know how to build these units and we did not know what the cost would be. He asked us to make an attempt at it, on the basis that he would give us any assistance he could and would pay us a sufficient amount to cover the cost and provide a profit; and, in fact, he did help us. My dad and I, together with a man who is now our Senior Vice-President of Manufacturing, Gerry Kiefer, and Jim Turner built those units in the shop we had at that time, which was no larger than this room. They were clumsy looking things, but they were strong and they were warm, and we made a good profit on them.

*[Traduction]*

au Canada, et il s'agissait d'une société de Toronto. Quelques compagnies commençaient à peine à en fabriquer. Après quelque cinq années, notre société était devenue la plus importante de toute l'Amérique du Nord, dans le domaine de la vente des maisons mobiles ou caravanes. Notre entreprise nous semblait alors très considérable, mais avec le recul, il faut dire qu'elle était plutôt modeste. Nous avons été les premiers à importer des remorques fabriquées aux États-Unis pour les revendre au Canada. Nous avions en stock 13 types différents de maisons mobiles et nos réserves semblaient toujours inférieures à la demande. On faisait la queue pour acheter nos produits. Dès leur arrivée en gare sur les wagons plate-formes, nos maisons mobiles étaient vendues. Nous avions des succursales à Calgary, Edmonton, Dawson Creek, Regina et dans d'autres centres. L'industrie pétrolière constituait notre marché principal. Peu à peu, certains directeurs vinrent nous voir pour nous exposer les problèmes précis auxquels ils faisaient face. Jusqu'alors, nous avons travaillé directement avec les sociétés pétrolières qui se chargeaient de mettre les maisons mobiles à la disposition de leur personnel qui travaillait sur le terrain. Un jour, un dénommé Jim Turner, alors à l'emploi de la société Shell et maintenant à la retraite, est venu à notre atelier nous demander de lui construire deux unités de logement.

Avant de poursuivre, j'aimerais vous indiquer que lorsque les sociétés de financement ont commencé à s'intéresser à l'industrie des maisons mobiles, le système de financement adopté a été celui de la responsabilité conditionnelle; c'est-à-dire que si un client qui avait acheté une unité ne parvenait pas à rembourser le montant financé, c'était le vendeur qui devait rendre ce montant à la société de financement. Le marché des maisons mobiles est alors devenu de plus en plus concurrentiel et notre responsabilité conditionnelle, une fois notre potentiel de vente de maisons mobiles bien établi, s'est élevé jusqu'à 1.5 million de dollars; c'est évidemment avec une certaine appréhension que nous considérions cette somme.

Quoi qu'il en soit, M. Jim Turner nous a demandé de lui construire deux unités; il s'agissait en l'occurrence d'une maison pourvue de couchettes et d'une cuisine qui allaient être utilisées dans la région de la rivière Athabasca. Il fallait des unités solides et bien isolées. Les maisons mobiles que nous lui avions vendues jusqu'alors avaient peu de valeur. Évidemment, nous ne savions pas comment construire les unités demandées ni ce qu'il en coûterait. Il nous a demandé de risquer tout de même l'aventure en nous assurant qu'il nous fournirait toute l'aide possible et nous paierait un montant suffisant pour couvrir les coûts et garantir un certain profit; en fait, il nous a bel et bien aidé. Mon père et moi, aidés de M. Jim Turner et de Gerry Kiefer, un de nos employés à l'époque qui occupe maintenant dans notre entreprise le poste de vice-président principal chargé de la fabrication, avons construit les unités demandées dans l'atelier où nous travaillions à l'époque, un local dont les dimensions n'étaient pas supérieures à celles de la salle où nous nous trouvons actuellement. Il s'agissait de constructions d'aspect rébarbatif mais elles étaient solides et bien isolées; leur vente nous a d'ailleurs procuré des profits intéressants.

## [Text]

Within one year we had made the decision to get completely out of the mobile home field and to start the manufacture of what we then called industrial units. At that point in time we honestly did create an industry. It may not sound very capital intensive; it may not sound very technology oriented. But, up to that point in time, throughout the world, if one wanted to house people in isolated areas you housed them in tents or you built the housing *in situ*, on the site. We went through what was, in retrospect, a phenomenal phase. We had to produce designs for these units. Obviously, the way in which you house 10 men on a geophysical crew is considerably different from the way you would house 300 men on a hydroelectric development project, and substantially different from the way you would house 10,000 men on something like the Boeing "Minutes Man" program.

This part of ATCO's story is difficult to describe. In any venture of this type, you have to put together the people of the various disciplines required, remembering that the managerial skills that you use to manage a company through any growth phase is constantly changing; the types of people and abilities you have to bring to the task are constantly changing. We needed more products and there was a great innovative period of designing products, with these building blocks, to do many things. We required more money, also, and there was never any money taken out of the company it was always poured back in, together with all the money we could borrow, beg or steal.

We also required a great expansion of clients and markets, and I would just like to talk about clients for a moment. We had to ask ourselves who could use this type of product. Would it just be geophysical companies and drilling companies? All the petrochemical industry could use it for, pipelines, for example; it could also be used for road reconstruction, highway construction, hydroelectric construction and the defence agencies. In fact, we found that people like the Department of Northern Affairs, the Department of Indian Affairs, and even the attorneys-general could use it. We could build them units that could go out into isolated areas for use as work camps so that people would not have to be in penitentiaries.

In doing all of this we found we could start to expand so as to include schools, hospitals, recreation units and banks by bringing innovation into our methods of building the product.

## [Traduction]

Moins d'un an plus tard, nous avons pris la décision d'abandonner complètement le secteur des maisons mobiles pour nous consacrer à la fabrication de ce que nous appelions alors des unités de logement destinées à l'industrie. A ce moment-là, nous pouvons en toute honnêteté dire que nous avons créé une industrie. Il ne s'agit peut-être pas d'une industrie fortement orientée en fonction du capital ou de la technologie, c'est un fait, mais jusqu'à cette date, dans tous les pays, si quelqu'un voulait loger des ouvriers dans des régions isolées, il fallait les abriter dans des tentes ou construire des maisons sur place. Avec le recul, on constate que notre entreprise a traversé une période phénoménale. Il nous a fallu concevoir tous les plans pour ces unités nouvelles. Il est bien évident qu'il faut tenir compte de facteurs considérablement différents si l'on songe à abriter les 10 membres d'une équipe d'étude géophysique, les 300 ouvriers affectés à un projet d'aménagement hydro-électrique ou encore les quelque 10,000 personnes qui travaillent à un projet de l'envergure du programme *heMinute Man* de Boeinghf.

Il est difficile de décrire cette étape de l'histoire de l'entreprise ATCO. Dans toute entreprise aussi risquée, il faut réunir les personnes compétentes dans les diverses disciplines requises, en se souvenant que les aptitudes directoriales nécessaires pour gérer une société au cours d'une quelconque période de croissance sont en constante mutation; les catégories d'employés de même que les compétences nécessaires pour mener à bien un tel projet changent constamment. Il nous fallait de nouveaux produits. Il nous fallait de nouveaux produits et nous avons traversé une phase créatrice très importante sur le plan de la conception des produits, en particulier le bloc de construction utile à bien des fins. Il fallait aussi de nouveaux fonds et jamais nous n'avons puisé dans ceux de la société, mais au contraire nous réinvestissions; quelques emprunts ont été effectués, mais les sommes empruntées ont toujours été remboursées et nous y avons ajouté toutes celles que nous avons réussi à emprunter ailleurs, à quémander, ou à obtenir par tous les moyens.

Nous avions besoin de beaucoup de nouveaux clients et de nouveaux marchés; et j'aimerais dire quelques mots au sujet des clients. Il nous fallait nous demander à qui ces produits pouvaient être utiles. Devions-nous concentrer nos efforts uniquement sur les sociétés de forage et les sociétés qui effectuent des relevés géophysiques? Bien sûr que non, puisque toute l'industrie pétrochimique pouvait utiliser nos produits, par exemple sur les sites de construction des pipelines; ces bâtiments seraient également utiles sur les sites de construction des routes ou autoroutes, pour les projets d'aménagement hydro-électriques et pour les organismes de défense. Nous avons en fait découvert que des clients tels que le ministère des Affaires du nord, le ministère des Affaires indiennes et même le bureau du Procureur général pouvaient en faire usage. Nous pouvions construire des unités de logement qui pouvaient être utilisées dans des régions isolées en tant que camp de travail, afin d'éviter à des détenus un séjour au pénitencier.

En réalisant tout ceci, nous avons estimé que nous pouvions commencer à nous agrandir de façon à inclure des écoles, des



[Text]

Obviously there was a requirement for keeping pace in the factories, with machinery and with materials. In those days there were not even any proper materials that you could draw on for these units. Everything we did we had to do in our own shops. But the one thing that was there then, and that is there today, is the phenomenal marketplace. If you stop and think about it, what shelter of man could we not produce? We found that by going up the Alaska highway with the army, who were doing the maintenance on it, we had our units running right up to Tok Junction. People in Alaska started to notice them. Morrison-Knudsen started to call us from Seattle, and said, "We want to buy some units for Fairbanks." This was on some "troposcatter"—I think that was the word—communications system. So we did not think anything much about that. We said yes, and sold them the units, which went up the Alaska highway. However, they went through a border and we paid duty. We found out that we got paid in American money, and we started delivering units into Alaska.

The Boeing airplane company, it appears, looked all over the United States for a way to house their technicians on the Minute man program. They went to all of the so-called builders and capabilities that they had in the United States and could not find a way to do it. A man named *Bud Hearst*, who is still with the company today, and who built Flying Fortress for them in the last world war, came to Calgary. At that time we were in an old air force hangar out at Airdrie. He saw the concepts of what we were building for people like Emil Anderson Construction in British Columbia, and he said, "that is what we need. We need recreation complexes, and we need them upgraded, because these are highly skilled people. But that is what we need." He looked around at that old airfield at Airdrie, and he said, "Ron, you do not understand what we are asking for. There's no way you can do it in these conditions."

I said, "Mr. Hearst, we will all have hammers, and we will do it out in the airfield if we have to, but we will deliver the units if you will give us those orders."

Well, he wanted to give us the orders, but finding our way through Boeing, and the armed services' procurement regulations, (A.S.P.R.) and being called vendors was quite something. I wondered what the hell a vendor was. I thought that was a gypsy with pots and pans. However, that is what we were, according to them, and this sort of thing went on for six or eight months. I had committed all our company's resources to it, and I remember one time in had committed all our company's resources to it, and I remember one time in Seattle—I had my wife with me—going back to the Olympic Hotel and saying, "Marg I've blown it. It's all gone. We've no money left."

[Traduction]

hôpitaux, des installations récréatives et des banques, en apportant des innovations dans nos méthodes de construction.

Il est manifeste qu'il était nécessaire dans les usines de moderniser l'outillage et le matériel. A cette époque, il n'y avait aucun matériel qu'il soit possible d'incorporer à ces installations. Tout ce que nous faisions devait sortir de nos propres ateliers. Mais une chose qui existait à l'époque et qui existe toujours est l'importance phénoménale du marché. Si l'on y songe, quel genre d'abri ne serions-nous pas en mesure de fabriquer? Nous avons fait cette découverte en remontant la route de l'Alaska avec l'armée qui procédait à l'entretien, et nos installations ont atteint Tote Junction. Les habitants de l'Alaska ont commencé à les remarquer. Morrison-Knudsen nous a appelés de Seattle en disant: «Nous voulons acheter des installations pour Fairbanks». Il s'agissait d'un système de communications tropostatique—je crois que c'est le terme. Nous n'y avons donc pas accordé beaucoup d'importance. Nous avons répondu oui et nous leur avons vendu des installations qui ont été acheminées par la route de l'Alaska. Comme elles ont franchi une frontière, nous avons dû payé des droits. Nous nous sommes aperçus que nous étions payés en argent américain et c'est ainsi que nous avons commencé à livrer des installations en Alaska.

La compagnie aérienne Boeing recherchait, semble-t-il, dans tous les États-Unis un moyen de loger ses techniciens préposés au programme Minute Man. Elle s'est adressée à tous les prétendus constructeurs et spécialistes des États-Unis sans résultat. Un dénommé Bud Hearst, qui fait toujours partie de la société, et qui a construit pour elle des forteresses volantes durant la dernière guerre mondiale, est venu à Calgary. A l'époque, nous étions installés dans un ancien hangar de l'Armée de l'Air à Airdrie. Après avoir vu les plans de ce que nous étions en train de construire pour un organisme tel que la Emil Anderson Construction en Colombie-Britannique, Bud Hearst a déclaré: «Voilà ce dont nous avons besoin. Il nous faut des complexes récréatifs et ils doivent être améliorés car ils sont destinés à du personnel hautement spécialisé. Voilà ce qu'il nous faut.» Il a jeté un coup d'œil sur le vieux terrain d'aviation de Airdrie et a déclaré: «Ron, vous ne comprenez pas ce que nous demandons. Il vous est impossible de le réaliser dans de pareilles conditions».

J'ai alors dit: «Monsieur Hearst, nous avons tous des marteaux, nous travaillerons sur le terrain d'aviation si c'est nécessaire, mais nous vous livrerons ces installations si vous nous confiez les commandes».

Il a bien voulu nous passer les commandes mais pour nous y retrouver chez Boeing et dans les règlements des services d'approvisionnement de l'armée et être en outre appelés des vendeurs, cela a vraiment été quelque chose. Je me demandais ce que diable était un vendeur. Je pensais que c'était un bohémien avec une batterie de cuisine. Or, d'après eux, c'est bien ce que nous étions, et cela a duré pendant six ou huit mois. J'avais engagé toutes les ressources de notre société dans cette entreprise et je me souviens du jour où, à Seattle, j'ai dit à ma femme qui m'accompagnait, en revenant de l'hôtel Olympic: «Mary, j'ai raté l'affaire. C'est fini. Nous n'avons plus d'argent.»

## [Text]

I had thought we were going to sell these people on our product, and we had had our whole sales force, that consisted of about six men down there for six months, and they kept saying, "You're not allowed to have interest in your costs," and, "Justify your costs," and all the rest of it. We didn't even know what G and A meant at that time—general and administrative expenses. Well, my wife said to me that—well, perhaps I won't tell you what she said. Anyway, the next morning I got up at 5.30 and went to *Mr. Hearst's* house. I said, "Mr. Hearst, if we don't get those orders right now, we're finished." By that evening we had \$5½ million worth of initial orders.

In the course of the next four years we did over \$20 million worth of business with Boeing. We were the first supplier on their program and we were the last supplier on the program. Having sold to Boeing, we felt that the whole United States military establishment had opened up to us. We could sell to Philco for tracking stations on *Annette Island* and in the Seychelles group in the Indian Ocean. We could sell to Lockheed for communications centres, to the Army Security Agency in Washington, to the Surgeon General's department for battlefield hospitals and nursing stations. We have been the sole supplier of housing to Operation Deep Freeze in Antarctica for well over a decade, with the United States navy and marine corps, and all of this, together with our expanding contracts with oil companies that we were serving in western Canada, and that were going to other countries of the world, really started to open up the whole world as a marketplace for our company.

We found that men who remembered us in Shell or Texaco or Imperial, who were perhaps going to other countries maybe these people had gone through the oil industry, in Calgary and they would remember ATCO. They might be in Libya, say, and we would go into Libya and would sell them something—a drilling camp or a base camp—but pretty quickly we found we could start to duplicate the same thing that happened in Canada, namely, that they needed roads, they needed schools, they needed all of the uses for our buildings that we had been able to find in Canada. We found we needed to expand our manufacturing locations. We came to eastern Canada, to Montreal, where we have three factories now; we came to Australia, where we have three factories in South Australia, where the requirements are basically the same, with its large outback areas and great development going on.

Our company, in fact, grew. We went public in 1967, and for us this was probably the best thing that ever happened. I think for many companies it is a bad thing, but all I can say is that we always had money problems until we went public. I think it is fair to say that you always have money problems, but it has not since been a critical thing for our company. The infusion of more equity capital and some debt at that time seemed to make a very critical difference for us, and I think our real progress in terms of what you might like to call, probably, a modern Canadian company, dates from that time.

## [Traduction]

Je croyais vendre notre produit à ces gens et nous avions concentré toute notre force de vente, 6 personnes, à cet endroit pendant 6 mois, et les acheteurs ne cessaient de dire: «Vous n'avez pas le droit d'avoir des intérêts dans vos coûts» et «justifiez vos coûts» et autres paroles de ce genre. Nous ne savions même pas alors ce que signifiait FGA: les frais généraux et administratifs. Bien, ma femme m'a dit que... non, je ne vous dirai pas ce qu'elle m'a dit. De toutes façons, le lendemain, je me suis levé à 5 h 30 et je me suis rendu chez M. Hearst à qui j'ai dit: «Si nous n'obtenons pas ces commandes maintenant, nous sommes liquidés.» Le même soir, nous avions des commandes initiales d'une valeur de 5 millions et demi de dollars.

Pendant les quatre années suivantes, nous avons fait avec Boeing des affaires pour 20 millions de dollars. Nous avons été le premier et le dernier fournisseur pour leur programme. Après avoir vendu à Boeing, nous croyions que toute l'armée des États-Unis nous était accessible. Nous pouvions vendre à Philco pour les stations de poursuite de l'île Annette et du groupe d'îles de Seychelles dans l'océan Indien. Nous pouvions vendre à Lockheed pour leurs centres de communications, à l'organisme de sécurité de l'armée à Washington, au chef des services de santé des hôpitaux des champs de bataille et des unités de soins infirmiers. Pendant plus de dix ans, nous avons été les seuls à fournir des logements à l'opération Deep Freeze dans l'Antarctique, avec la marine américaine et tout cela, sans oublier les contacts de plus en plus nombreux que nous signions avec les sociétés pétrolières de l'Ouest canadien, et dont la portée s'étendait à d'autres pays du monde, établissant ainsi pour notre société un marché dans le monde entier.

Nous avons estimé que, si nous rations Shell, Texaco ou Imperial qui faisaient peut-être affaires avec d'autres sociétés, peut-être avaient-elles agi par l'entremise de l'industrie pétrolière et elles se souviendraient d'ATCO. Si elles se trouvaient par hasard en Lybie, nous pouvions y aller aussi et leur vendre quelque chose—un camp de forage ou une base—mais nous nous sommes rendu compte très rapidement que nous pouvions répéter ce que nous avions fait au Canada, c'est-à-dire qu'elles avaient besoin de routes, d'écoles, de tous les services enfin que nos immeubles avaient pu rendre au Canada. Nous avons compris qu'il nous fallait accroître le nombre de nos usines. Nous sommes venus dans l'est du Canada, à Montréal, où nous possédons maintenant trois usines; nous sommes allés en Australie et nous y avons établi trois usines dans le Sud, où les exigences sont fondamentalement les mêmes qu'au Canada, avec de grandes régions intérieures et de grands travaux d'exploitation.

Notre société a, en réalité, pris de l'expansion. Nous sommes devenus une société publique en 1967 et c'était probablement la meilleure chose qui pouvait nous arriver. Cela ne s'applique peut-être pas à un grand nombre de sociétés, mais tout ce que je puis dire est qu'avant ce changement nous avions toujours eu des problèmes monétaires. Il est, à mon avis, juste de dire que nous avons toujours des problèmes financiers, mais qu'ils ne sont plus critiques. L'apport d'un capital-actions plus important et quelques dettes à cette époque nous semblaient faire une différence énorme. A mon avis, c'est à partir de ce



[Text]

Our company today employs some 4500 people. We have 17 factories around the world, in Canada, the United States and Australia. Our product line has expanded tremendously. We built steel buildings, for example, in competition with such people as Armco and Butler, and I would say that in isolated areas, in countries such as Canada and Australia, our company has 95 per cent of the steel building market.

We also built conventional houses. As you can see from our report we even have a small oil and gas company, plus a development company, and that type of thing, some years ago we went back into manufacturing mobile homes in Canada and the United States, although we had been out of that for many, many years. Our basic business, however, is the housing of people.

Our volume of business this year will be about a quarter of a billion dollars. Our business is 98 per cent owned in Canada, with a few shares being owned in the United Kingdom and the United States. Our profitability has been very good.

Before I give you the formal comments I would like to make on the Canadian scene, I would like to say this. As you know, ATCO is not a big company in terms of the kind of companies you have been hearing from here. However, perhaps you would like to take a look at this slide, because I do not want to deprecate our company too much.

**The Chairman:** It is not that small, either, Mr. Southern. When you start to become a quarter or an eighth the size of INCO, or something like that, you are getting to be a pretty first-class outfit.

**Mr. Southern:** This calculation has been made up by the people of our own company and may be subject to some wonderment as to its accuracy. I can only vouch for it from the financial position and how we made up these figures. I think it is pretty accurate. What we did here was to try to calculate our position, as a Canadian controlled public manufacturing company, in the data of the *Financial Post* top 100.

We took "Canadian controlled" to mean those concerns which are more than 50 per cent Canadian owned; and "manufacturing" a process of changing the form of commodities or raw materials into a finished product. The individual company must earn more than 50 per cent of its income from its manufacturing activities. As far as 1976 is concerned, you will find these figures are reinforced. In the financial year ending March, 1975, mostly the 1974 calendar year, our company did \$180 million in volume. I think there is a five-year earnings history in our annual report. Here is Massey-Ferguson, Moore Corporation, Dominion Bridge, Dominion Textile, Canron, Canadian Corporate Management, and ATCO. As you can see, in sales we rank seventh. We sure in hell are a long ways behind—one-tenth of Massey-Ferguson. In net income, in

[Traduction]

jour que nous avons fait de réels progrès, au sens où vous l'entendez probablement pour une société canadienne moderne.

Notre société emploie aujourd'hui plus de 4,500 personnes. Nous possédons 17 usines partout dans le monde: au Canada, aux États-Unis et en Australie. Nous avons énormément diversifié nos produits. Nous avons construit des immeubles en acier, par exemple, pour faire concurrence à des gens comme ARMCO et Butler, et je puis dire que dans les régions isolées de pays comme le Canada et l'Australie, notre société possède 95% du marché des immeubles en acier.

Nous avons aussi construit des maisons conventionnelles. Comme vous avez pu le constater par la lecture de notre rapport, nous possédons même une petite société de pétrole et de gaz, une société d'exploitation, etc. Il y a quelques années, nous avons recommencé à construire des maisons mobiles au Canada et aux États-Unis, même si nous avions abandonné ce secteur pendant de très, très nombreuses années. Notre but essentiel est l'habitation.

Notre volume d'affaires, cette année, s'élèvera environ à un quart de milliard de dollars. Notre société est canadienne à 98% et il n'existe que quelques parts au Royaume-Uni et aux États-Unis. Nos profits ont été très bons.

Avant de vous livrer les commentaires officiels que j'aimerais faire sur la situation canadienne, j'aimerais ajouter un mot. Comme vous le savez, ATCO n'est pas une grande société au sens où on l'entend pour les sociétés comme celles dont vous avez déjà entendu les témoignages. Toutefois, vous aimerez peut-être regarder cette diapositive, parce que je ne veux pas trop déprécier notre société.

**Le président:** Elle n'est pas si petite que cela, monsieur Southern. Lorsque vous commencez à devenir le quart ou le huitième de la taille d'INCO, ou d'une société de cette importance, vous devenez une industrie de première classe.

**M. Southern:** Ce calcul a été fait par les employés de notre propre compagnie et on peut peut-être s'étonner de son exactitude. Je ne puis m'en porter garant qu'en ce qui concerne la position financière et notre méthode de calcul. Je pense que le calcul est assez exact. Nous avons donc essayé de calculer notre position en tant qu'entreprise cotée en bourse à majorité canadienne parmi les 100 principales sociétés énumérées dans le *Financial Post*.

Par «à majorité canadienne» on entend les entreprises dont plus de 50% des actions appartiennent à des Canadiens. Par transformation industrielle on entend la transformation de matières premières en produits finis. Plus de la moitié des revenus de toute entreprise doit provenir de la fabrication. Pour 1976 du moins, vous vous rendrez compte que les chiffres sont consolidés. Au cours de l'année qui se terminait en mars 1975, donc presque toute l'année 1974, le chiffre d'affaires de notre compagnie a atteint 180 millions de dollars. Je pense que dans notre rapport ce chiffre n'a presque pas bougé depuis cinq ans. Nous avons les sociétés *Massey-Ferguson*, *Moore Corporation*, *Dominion Bridge*, *Dominion Textiles*, *Canron*, *Canadian Corporate Management* et *ACTO*. Pour ce qui est des ventes, nous nous classons au septième rang. Nous nous retrou-

TABLE "A"

THE LARGEST CANADIAN CONTROLLED PUBLIC MANUFACTURING  
COMPANIES OF THE FINANCIAL POST 'TOP 100'\*

Rank by Sales	'000 Sales or Operating Rev.	Company	Rank by Net Income	Net Income '000	Rank by ROI	Return on Invested Capital %
1	1,757,142	Massey Ferguson Ltd.	2	67,359	7	12
2	1,023,522	Moore Corp.	1	111,861	4	13.7
3	370,368	Dominion Bridge	3	21,695	3	14.0
4	336,243	Dominion Textile	4	18,753	6	12.3
5	325,718	Canron Ltd.	6	11,212	5	13.2
6	231,738	Canadian Corporate Management	7	9,331	2	15.2
7	180,055	ATCO Industries Ltd.	5	14,367	1	28.1

\* Canadian controlled to mean those concerns which are more than 50% Canadian owned.

\*\* Manufacturing to be defined as a process of changing the form of commodities or raw materials into a finished product. The individual company must also earn more than 50% of its income from its manufacturing activities.

\*\*\* Based on the annual ranking of the 100 largest manufacturing resource and utility companies in Canada by *Financial Post* (July 26, 1975 publication).



TABLEAU «A»

CLASSEMENT DES PLUS IMPORTANTES SOCIÉTÉS DE FABRICATION COTÉES EN  
BOURSE ET CONTRÔLÉES PAR DES CANADIENS, SELON LA LISTE DES 100\*  
ENTREPRISES LES PLUS IMPORTANTES PUBLIÉE PAR LE FINANCIAL POST

Rang d'après les ventes	'000 Revenus des ventes ou d'exploitation	Société	Rang selon le revenu net	Revenu net '000	Rang selon RCI	Rendement du capital investi, %
1	1,757,142	Massey Ferguson Ltd.	2	67,359	7	12
2	1,023,522	Moore Corp.	1	111,861	4	13.7
3	370,368	Dominion Bridge	3	21,695	3	14.0
4	336,243	Dominion Textile	4	18,753	6	12.3
5	325,718	Canron Ltd.	6	11,212	5	13.2
6	231,738	Canadian Corporate Management	7	9,331	2	15.2
7	180,055	ATCO Industries Ltd.	5	14,367	1	28.1

\* L'expression «contrôlée par des Canadiens» signifie que plus de 50% des actions d'une entreprise appartiennent à des Canadiens.

\*\* La fabrication est définie comme étant un processus de modification de la forme des produits de base ou matières premières destinés à en faire des produits.

\*\*\* Fondé sur le classement annuel des 100 entreprises les plus importantes du Canada, en ce qui concerne l'industrie minière et les sociétés d'utilité publique, selon le *Financial Post* (publication du 26 juillet 1975.)

## CHART 2

PRODUCTION COST  
COMPARISON

		Cost per hr.	Prod. mins/ft <sup>2</sup>	Cost per ft <sup>2</sup>
RIVERSIDE	Direct	\$5.52		\$1.68
	Indirect	5.62		1.72
	TOTAL	\$11.14	18.3	\$3.40

CALGARY	Direct	\$6.45		\$2.23
	Indirect	5.50		1.83
	TOTAL	\$11.95	20.3	\$4.06
	COMPARED to RIVERSIDE	+7.3%	+10.9%	19.4%

MONTREAL	Direct	\$5.66		\$2.01
	Indirect	6.43		2.28
	TOTAL	\$12.09	21.3	\$4.29
	COMPARED to RIVERSIDE	+8.5%	+16.4%	+26.2%



TABLEAU 2

COMPARAISON DES  
COÛTS DE PRODUCTION

		Coût horaire	Prod. min./pi <sup>2</sup>	Coût au pi <sup>2</sup>
RIVERSIDE	Direct	\$5.52		\$1.68
	Indirect	5.62		1.72
	TOTAL	\$11.14	18.3	\$3.40
CALGARY	Direct	\$6.45		\$2.23
	Indirect	5.50		1.83
	TOTAL	\$11.95	20.3	\$4.06
	COMPARAISON avec RIVERSIDE	+7.3%	+10.9%	19.4%
MONTRÉAL	Direct	\$5.66		\$2.01
	Indirect	6.43		2.28
	TOTAL	\$12.09	21.3	\$4.29
	COMPARAISON avec RIVERSIDE	+8.5%	+16.4%	+26.2%

[Text]

terms of profitability of the company, we were ranked fifth. In terms of return on investment we were ranked first. Our return on invested capital was 28 per cent. When you are smaller you probably expect to have that. Still, I think it gives you a view of ATCO that not many people have. The next year it went to \$208 or \$210 million. This year I think it will be about \$250 million. That is enough about ATCO.

Through my experience in our company, I would like to make the following comments. Lately, much has been written and said about Canadian productivity. I talked about it at our annual shareholders' meeting a few months ago. Much to my dismay, I found it to be interpreted as an attack on the workers of our company. Let me say, first of all, whilst one of the most visible symptoms of dropping Canadian productivity can be discerned in the output of our labours, many other factors affect Canadian competitiveness. I would rather speak about these and of our ability to be competitive as a nation against other nations. Let me also say at the outset—as probably all your witnesses say to you—I believe in Canada; I believe in its future greatness; I believe in the abundance of happiness that can flow from Canada to its people. Like most things in the world, the present unhappy trends, no matter how strong, are not inevitable. You and I can be innovative, and by our concerted actions we can reverse and change these same trends to give us a more satisfying country.

I will speak to you as the chief executive officer of ATCO. Do we have a problem? You bet we do. I will use these figures that I am going to show you here, not to hang our problem on labour, but simply to establish the trend and that you and I be considered part of these figures. It is not just the carpenter; it is all of us. In fact, after I go into the statistics, I want to go into the other factors affecting our Canadian competitive posture. If anything, they are even more important.

**Senator Laird:** Mr. Southern, do you mind if I interrupt you at this point? Would inferior technological knowledge and equipment, as between the U.S. and Canada, have anything to do with your productivity?

**Mr. Southern:** Inferior or superior?

**Senator Laird:** Technological equipment. In other words, are you competitively equal to your U.S. counterparts in technological knowledge and equipment? I know there is the temptation for you to say yes.

**Mr. Southern:** You are speaking about the company?

**Senator Laird:** Yes.

**Mr. Southern:** We are the leaders in this industry in the world.

**Senator Laird:** That is what I wanted to get at.

[Traduction]

vons bien loin derrière; un dixième de *Massey-Ferguson*. Pour le revenu net, du point de vue de rentabilité de la société, nous nous sommes classés au cinquième rang. Pour les produits de placement nous avons obtenu le premier rang. Les revenus de capitaux investis étaient de 28%. Les petites sociétés doivent s'y attendre. Je pense que vous avez là une idée d'ATCO, idée que bien peu de gens ont. L'année suivante, notre chiffre d'affaires est passé à 208 ou 210 millions de dollars. Cette année, il sera d'environ 250 millions de dollars. Assez parlé d'ATCO.

Étant donné mon expérience au sein de notre société, j'aimerais faire les commentaires suivants. On a récemment beaucoup écrit sur la productivité canadienne. J'en ai justement parlé il y a quelques mois au cours de notre assemblée annuelle des actionnaires. A ma grande consternation, j'ai découvert qu'on en accusait les employés de notre entreprise. Permettez-moi tout d'abord de dire que si on peut discerner dans le rendement des travailleurs, un des symptômes les plus visibles de la chute de la productivité canadienne, bien d'autres facteurs influent sur la position de concurrence du Canada. Je parlerai plutôt de ces facteurs et de nos possibilités de concurrence en tant que nation par rapport à d'autres nations. Permettez-moi tout d'abord de dire (comme le diront probablement tous vos témoins) je crois au Canada. Je crois à sa grandeur future et je crois en l'abondance de félicités que le Canada peut faire retomber sur ses habitants. Comme presque tout au monde, les tristes tendances actuelles, peu importe leur importance, ne sont pas inévitables. Nous pouvons innover. Par nos efforts concertés, nous pouvons renverser et changer ces tendances afin d'être plus satisfaits de notre pays.

Je vous parlerai en tant qu'administrateur de l'ATCO. Avons-nous un problème? Pour sûr que nous en avons un. J'utiliserai ces chiffres non pas pour raccrocher notre problème à la main-d'œuvre, mais simplement pour établir la tendance que vous et moi avons une part dans ces chiffres. Il ne s'agit pas seulement du charpentier, il s'agit de nous tous. De fait, après avoir étudié les statistiques, je vais examiner les autres facteurs qui influent sur notre position de concurrence. Ils sont, à tout le moins, beaucoup plus importants.

**Le sénateur Laird:** M. Southern, cela ne vous ennuie pas que je vous interrompe? Des connaissances et du matériel techniques de second ordre, par exemple entre les États-Unis et le Canada, n'auraient-ils pas une influence sur votre productivité?

**M. Southern:** De second ordre ou supérieurs?

**Le sénateur Laird:** En d'autres mots, pouvez-vous concurrencer vos homologues américains quant aux connaissances et au matériel techniques? Je sais que vous êtes tenté de répondre oui.

**M. Southern:** Vous voulez parler de la société même?

**Le sénateur Laird:** Oui.

**M. Southern:** En ce qui concerne cette industrie, nous sommes les premiers au monde.

**Le sénateur Laird:** Voilà où je voulais en venir.



[Text]

**Mr. Southern:** In this industry we are the most technically capable in the world.

**Senator Laird:** That is what I wanted to get at.

**Mr. Southern:** It does not sound like much of an industry, in terms of the leader being \$250 million, but may I say it is a rapidly growing marketplace and there are other competitors. The industry was not even there 20 years ago.

For the manufacturing industry, of which ATCO is a part, labour is the primary cost factor of production. Employee compensation accounts for 75 per cent of our value added in the manufacturing sector in Canada. There has been a growing concern that our products are being priced out of world markets because of exceptionally large increases in costs and prices attributable to large wage settlements. It is a widely publicized fact that wage settlements during 1974 and 1975 in Canada were double those in the United States. From June, 1974 to June, 1975 average weekly wages in Canadian manufacturing increased by 18 per cent, while in the United States the increase was less than 9 per cent. This had a resultant detrimental effect on our unit labour cost. The large wage and salary increases, in concert with the higher exchange value of the Canadian dollar, beginning in 1970, gave the result that unit labour costs in Canadian manufacturing industries increased faster than in the United States between 1970 and 1974.

Let us take a look at that. From 1970 to 1973, a period representative of the current trends—the trends are not just right now—our company did not really have a problem until about 1973. Perhaps it was even a little later that we really started to feel it. In U.S. dollar terms unit labour costs in Canadian manufacturing increased at double the rate of the United States. In the 1970-73 column, the X shows Canada's unit labour costs are 4.5 per cent versus 2.2 per cent in the U.S.

You have seen so many of these figures that you think, "Here we go again, another big set of figures and statistics. What the hell does it all mean?" I don't need the figures. I don't even want the figures. I know what is happening in our own company, and I will come to that. It seems to be popular today to support one's position with unshakable statistical facts. I am not trying to flatter you when I say that you are learned people. You have got a lot of hair on your rear end and you have been through a lot of it; you know what is right and what is wrong; you know when you have unshakeable facts; you do not need Stats Canada.

Canada's average yearly productivity increases have almost doubled those of the United States in the 1960-74 period. This performance has not been commensurately reflected in our record of unit labour cost increases in that period, the figures being 2.2 per cent against 2.7 per cent. Our better productivity gains should have helped us to reduce our unit labour cost of

[Traduction]

**M. Southern:** En ce qui concerne cette industrie, nous sommes, du point de vue des techniques, les plus compétents au monde.

**Le sénateur Laird:** Voilà où je voulais en venir.

**M. Southern:** Cela peut sembler vraiment ne pas être une industrie puisque le chiffre d'affaires le plus élevé se situe à 250 millions de dollars, mais permettez-moi de dire que c'est là un marché de plus en plus important et qu'il y a de la concurrence. Cette industrie n'existait même pas il y a vingt ans.

En ce qui concerne l'industrie manufacturière dont l'ATCO fait partie, la main-d'œuvre constitue le principal coût de production. Les indemnités versées aux employés représentent 75% de notre valeur ajoutée au secteur manufacturier canadien. On s'inquiète de plus en plus de ce que le prix de nos produits soit fixé en fonction des marchés mondiaux en raison des très grosses augmentations des coûts et les prix, lesquelles sont attribuables aux ententes salariales importantes. Tout le monde sait qu'en 1974-1975, les ententes salariales au Canada étaient deux fois plus élevées qu'aux États-Unis. De juin 1974 à juin 1975, l'augmentation du salaire hebdomadaire moyen dans l'industrie manufacturière au Canada a été de 18% alors qu'aux États Unis elle a été inférieure à 9%. Tout ceci au détriment de notre coût de main d'œuvre unitaire. Les importantes augmentations de salaires ainsi que l'augmentation de la valeur d'échange de notre dollar canadien, depuis 1970, ont fait grimper plus vite qu'aux États-Unis les coûts de main d'œuvre unitaires dans l'industrie manufacturière au Canada, entre 1970 et 1974.

De 1970 à 1973, période représentative des tendances actuelles, (les tendances ne sont pas justes celles de l'heure actuelle) notre société n'a vraiment pas eu de problèmes avant 1973. C'est même, peut-être, un peu plus tard que nous avons commencé à nous en ressentir. En dollar américain, les coûts de main d'œuvre unitaires dans l'industrie manufacturière au Canada ont augmenté deux fois plus rapidement qu'aux États Unis. Dans la colonne de 1970-1973, vous remarquez que les frais de main d'œuvre unitaires au Canada sont de 4.5% par rapport à 2.2% aux États-Unis.

Vous avez déjà pris connaissance de tant de chiffres que vous croyez que ce n'est qu'une autre série de chiffres et de statistiques. Que diable cela peut-il bien vouloir dire? Je n'ai pas besoin des chiffres. Je ne les demande même pas. Je sais ce qui se passe dans notre propre société et j'y viendrai. C'est aujourd'hui une pratique bien répandue que d'appuyer sa position avec des données statistiques inébranlables. Je n'essaie pas de vous flatter quand je dis que vous en savez long. Vous êtes un vieux routier et vous en avez vu bien d'autres; vous savez ce qui est bien de ce qui est mal. Vous savez quand vous avez des faits inébranlables. Vous n'avez pas besoin de Statistique Canada.

Les augmentations successives de la productivité annuelle moyenne du Canada ont pratiquement atteint le double de celles des États-Unis de 1960 à 1974. Ce résultat ne s'est proportionnellement pas traduit dans notre dossier des augmentations du coût unitaire de la main-d'œuvre pendant cette période, les chiffres étant de 2.2% contre 2.7%. Nos gains de

TABLE 3

CHANGES IN LABOUR COSTS  
AND PROFITS PER UNIT OF OUTPUT

	% CHANGE Y TO Y			
	1972	1973	1974	1975
REAL GNP	6.0	6.9	2.8	0.2
LABOUR PRODUCTIVITY (OUTPUT PER WORKER)	2.7	1.6	-1.5	-1.7
LABOUR COMPENSATION	11.5	13.4	16.9	14.0
LABOUR COST per unit of output	5.1	6.1	13.8	13.8
PROFITS per unit of output	16.5	25.6	23.9	-3.1

HOURLY COMPENSATION (MFG. Sector)

	1970	1974	1975 (MID YEAR)
CANADA	3.46	5.50	6.20
U.S.A.	4.20	5.56	6.22



TABLEAU 3

MODIFICATIONS DES COÛTS DE MAIN-D'ŒUVRE ET PROFITS  
PAR UNITÉ DE PRODUCTION

	MODIFICATIONS PROCENTUELLES ANNUELLES			
	1972	1973	1974	1975
PNB RÉEL	6.0	6.9	2.8	0.2
PRODUCTIVITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE (PRODUCTION PAR TRAVAILLEUR)	2.7	1.6	-1.5	-1.7
MAIN-D'ŒUVRE, SALAIRES	11.5	13.4	16.9	14.0
COÛT DE LA MAIN-D'ŒUVRE par unité de production	5.1	6.1	13.8	13.8
PROFITS par unité de production	16.5	25.6	23.9	-3.1

SALAIRE HORAIRE (Secteur de la fabrication)

	1970	1974	1975 (JUN)
CANADA	3.46	5.50	6.20
ÉTATS-UNIS	4.20	5.56	6.22

*[Text]*

production compared with the United States, and hence strengthen the long-term bases for better competitive capabilities. However, statistics and our actual performance indicate the opposite. Canada has allowed much of our productivity improvement to be absorbed in cost increases rather than significant price declines, so that the unit labour cost increases are almost as high in Canada as in the United States in the longer 1960-74 period.

Over the past several years the differential between wage levels in manufacturing industries in Canada and the United States has steadily diminished, with the average level of Canadian wages in manufacturing equalling or exceeding the average wage level in the United States. The trend has not been offset by sufficiently increased productivity and favourable unit labour costs.

The table on changes in labour costs and profits per unit output shows what has happened to our real gross national product, illustrating our labour productivity in percentage changes, our labour compensation, labour cost per unit of output and the profits per unit of output. Then you see what has happened to our hourly compensation: \$3.46 to \$4.20, \$5.50 to \$5.56, and in mid-1975 \$6.20 to \$6.22. It has even got super-critical since that point in time.

Canada's recent high rate of wage settlements prompted even the federal Department of Finance, in their annual economic review for 1975, to point out that our wage increases continue to jeopardize the country's future international competitive posture. Also, it placed some of the blame on governments for sharply higher wage increases for public employees during 1975. The average base wages increased 14.2 per cent for the private sector workers and 18.4 per cent for public employees. That source of hourly compensation is City Bank's Money International publication of May, 1976.

Turning to manufacturing output and earnings, the level of output per man in manufacturing industries continues to be substantially lower than in the United States. In 1960 the output per man-hour in Canadian manufacturing was roughly 71 per cent of the level being achieved in the United States. In 1974 our performance had risen to 78 per cent. In 1960, in Canada the output per man-hour was 71 per cent of that in the United States; by 1974 it had risen to 78 per cent of that in the United States, but the respective hourly earnings figures were 75 per cent in 1960 compared with 105 per cent in 1974. That is what is important. That is an unshakeable fact. You only have to be in a manufacturing company with plants in both countries to know that. It is an awful fact. What do you do about it? Our performance had risen to 78 per cent output, but the significance of this improvement must be evaluated in the light of the Canadian hourly earnings as a percentage of those in the United States. Canadian hourly earnings had risen from 81 per cent of the United States in 1960 to over 100 per cent in 1974.

*[Traduction]*

productivité supérieures auraient dû nous aider à réduire notre coût unitaire de production par rapport à celui des États-Unis, et donc à renforcer à long terme nos moyens de concurrence, cependant, les données statistiques et notre rendement actuel indiquent le contraire. Le Canada a laissé une grande partie de ces gains de productivité disparaître dans des augmentations de coût au lieu de se traduire par d'importantes réductions de prix, si bien que les augmentations du coût unitaire de la main-d'œuvre sont tout aussi élevées au Canada qu'aux États-Unis, pour la période plus longue de 1960 à 1974.

Depuis plusieurs années, l'écart entre les niveaux de traitement dans les industries manufacturières au Canada et aux États-Unis a régulièrement diminué, le niveau moyen des salaires canadiens égalant ou dépassant le niveau moyen des salaires aux États-Unis. La tendance n'a pas été compenser par une augmentation de productivité suffisante et des coûts unitaires de main-d'œuvre avantageux.

Le tableau de l'évolution des coûts de main-d'œuvre et des profits par unité de production montre ce qui est arrivé à notre revenu national brut réel; il représente la productivité de notre main-d'œuvre en variations de pourcentage, la rémunération de notre main-d'œuvre, son coût par unité de production et les profits par unités de production. Vous voyez alors ce qui est arrivé à notre salaire horaire: il est passé de \$3.46 à \$4.20, de \$5.50 à \$5.56 et, au milieu de 1975, de \$6.20 à \$6.22. Nous avons même depuis atteint un point extrêmement critique.

Le taux élevé auquel se sont récemment négociés les salaires au Canada a même amené le ministère fédéral des Finances, dans sa revue économique annuelle de 1975, à souligner que nos augmentations salariales continuent à compromettre pour l'avenir la position du pays sur le plan de la concurrence internationale. En outre, il incrimine en partie le gouvernement qui ont accordé aux fonctionnaires de fortes augmentations de traitement en 1975. Les traitements de base moyens ont été majorés de 14.2% pour les travailleurs du secteur privé et de 18.4% pour les travailleurs du secteur public. Ces renseignements sur la rémunération horaire proviennent du numéro de mai 1975 de City Bank Money International.

So l'on compare maintenant la production et les profits, force nous est de constater que la productivité par homme des industries manufacturières canadiennes continue d'être sensiblement plus basse qu'aux États-Unis. En 1960, la productivité par heure-homme au Canada représentait 71% de celle des États-Unis; en 1974, elle atteignait 78%. Les statistiques respectives sur les salaires horaires étaient de 75% en 1960 comparativement à 105% en 1974. C'est un fait très important, et indéniable. Il suffit de travailler quelques temps pour une société manufacturière ayant des usines dans les deux pays pour en vérifier l'exactitude. Malheureusement, que peut-on faire pour remédier à cette situation? Notre productivité est passée à 78%, mais cette amélioration doit être évaluée ne tenant compte des salaires horaires canadiens par rapport à ceux des États-Unis. En 1960, les salaires horaires au Canada représentaient 81% de ceux obtenus aux États-Unis et totalisaient 100% en 1974.



## [Text]

Productivity in manufacturing such as ours increased more rapidly in Canada than in the United States during the sixties because of a particular set of circumstances, including a favourable exchange rate and the Auto Pact, because we are here looking at national figures; it does not affect us, but that is where those figures come from. There were also the multilateral tariff reductions resulting from the Kennedy Round and the sustained pace of economic activity in the United States during the Vietnam war, in which we really participated. In these comparisons it should be noted that United States productivity growth was really temporarily depressed during that period too.

Our competitiveness in Canada against the United States in 1975 should be viewed in the light that our merchandise exports are, as a percentage of our gross national product, 21 per cent, and that the United States market accounts for 65 per cent of our total exports of merchandise product.

I think you have heard testimony from others that it has been estimated that one out of every two jobs in all of Canada's goods-producing industries depends directly on Canada-United States trade. In fact, in Canada we have a small domestic market. If you think back to the story I told you about ATCO, how could we have survived, even in the oil fields of Alberta? What would have happened if we just tried to stay there? People would have left our company, as they did, and set up as competitors, until there were so many competitors in the market place that nobody could make any money and people would start going bankrupt.

Look at the difference between our set-up in terms of manufacturing in Canada and in other countries. In Canada we export 23 per cent of our gross national product; in the United Kingdom the figure is 19 per cent; in France, 17 per cent; Italy, 20 per cent; United States, 7 per cent; Japan, 12 per cent; West Germany, 23 per cent. In Canada, 50 per cent of that is in manufactured goods; in Japan, 94 per cent; United Kingdom, 28 per cent; France, 71 per cent; Germany, 88 per cent; United States, 66 per cent. I do not know what happened to Italy there; the way the lira is going, it's nothing. So the price and cost of competitiveness of our manufacturing industry is of principal importance in your considerations. It is of principal importance to the considerations of everyone in this country who is worried or concerned about the standard of living in the future. Canada's standard of living in 1960, according to the Hudson Institute—and I do not know whether that is a valid reference in this room—was second only to that of the United States. A recent study shows that we are eighth in terms of average real disposable income; and, furthermore, it says that if the trend continues we will be eleventh by 1985.

The problem is not how or why, or if most of the people we come into contact with believe that. However, some of you come from constituencies if I may use that word for senators, in which you know it is true. And it is not getting better; it is getting a hell of a lot worse. The only reason that it is not as apparent is those deficits (Federaé & Provincial Govt. Defi-

## [Traduction]

D'après les statistiques nationales, la productivité de l'industrie manufacturière a augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis au cours des années 1960 en raison de certains facteurs précis comme un taux de change favorable et le pacte de l'automobile. Cela ne nous touche pas même si c'est de là que viennent nos statistiques. L'augmentation de la productivité est également attribuable aux réductions tarifaires multilatérales, résultant des négociations Kennedy, et au rythme soutenu de l'activité économique aux États-Unis au cours de la guerre du Vietnam à laquelle nous avons en fait participé. On doit cependant reconnaître que le croissance de la productivité aux États-Unis a ralenti son rythme temporairement au cours de la même période.

En comparant notre position à celle des États-Unis du point de vue de la concurrence en 1975, il faut tenir compte du fait que les exportations de marchandises représentent 21% de notre produit national brut et que le marché américain représente 65% de nos exportations totales de produits manufacturés.

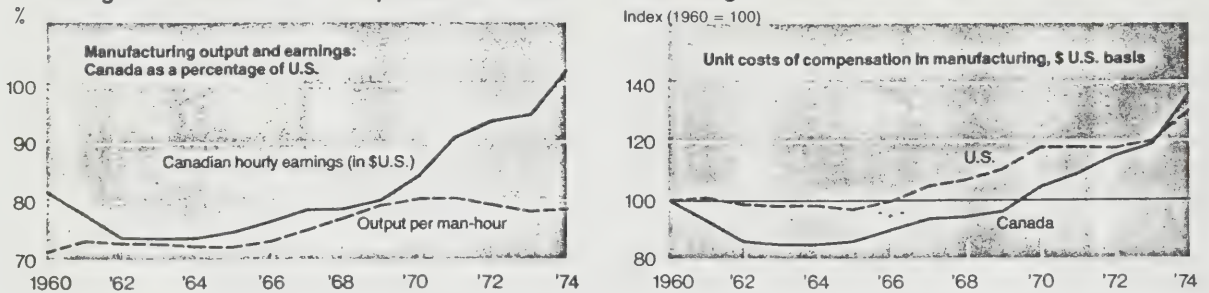
Vous êtes sans doute au courant qu'on estime que la moitié des emplois dans l'industrie manufacturière au Canada dépendent directement du commerce entre le Canada et les États-Unis. En fait, le marché canadien est très limité. Si vous vous rappelez l'histoire que je vous ai racontée au sujet de ACTO, comment aurions-nous survécu même avec les champs de pétrole de l'Alberta? Que serait-il arrivé si nous avions essayé d'y rester? Certains auraient quitté notre société, comme ils l'ont fait, afin de former la leur. Le nombre de concurrents sur le marché aurait continué d'augmenter jusqu'à ce qu'il soit impossible de faire des profits et que tous soient acculés à la faillite.

Comparons les industries manufacturières du Canada et d'autres pays. Au Canada, nous exportons 23% de notre produit national brut alors que le Royaume-Uni en exporte 19%, la France 17%, l'Italie 20%, les États-Unis 7%, le Japon 12% et l'Allemagne de l'Ouest 23%. Au Canada, les biens manufacturés représentent 50% de nos exportations alors qu'ils représentent 94% au Japon, 28% au Royaume-Uni, 71% en France, 88% en Allemagne et 66% aux États-Unis. Je ne sais pas ce qui s'est passé en Italie à ce point de vue; avec la dépréciation de la lire, ce n'est rien. Le coût de la compétitivité de notre industrie manufacturière est, selon vous, d'une importance capitale. C'est le sujet principal des considérations de toute personne qui s'inquiète ou se préoccupe à propos du niveau de vie futur. Selon l'institut Hudson, je ne sais pas si cela constitue une référence valable pour les sénateurs, seul le niveau de vie, des États-Unis surpassait celui du Canada en 1960. Une étude récente démontre que nous occupons le 8<sup>e</sup> rang en ce qui a trait au revenu réel moyen. Si la tendance continue, nous devrions nous retrouver en 11<sup>e</sup> place en 1985.

Le problème n'est pas de savoir comment et pourquoi la plupart des gens avec qui nous faisons affaire le croiraient non plus que de chercher à savoir s'ils croient à une telle hypothèse. Certains d'entre vous viennent cependant de circonscriptions, je ne sais pas si je peux utiliser ce terme en ce qui concerne des distingués sénateurs, où il est évident que le problème se pose;

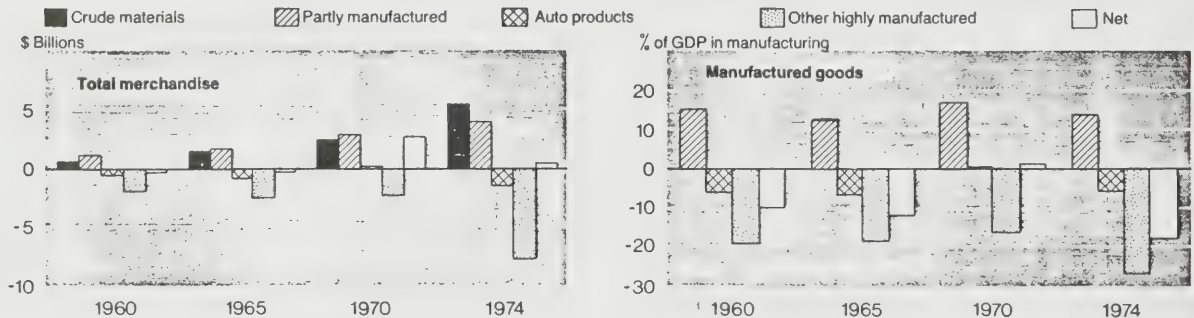
## Manufacturing Labour Costs and Trade Balances

### Changes in Canadian/U.S. compensation costs in manufacturing . . .



In the 1960s, Canadian unit compensation costs fell relative to those in U.S. manufacturing. This was due partly to devaluation in 1960-61, but also partly to good Canadian productivity performance (output per man-hour) in 1965-70. In 1970-74, the combination of poor Canadian productivity performance, rising compensation, and exchange appreciation undercut all the competitive gains made in the 1960s. Canadian competitiveness declined further in 1975.

### . . . have their counterpart in changes in Canada's total trade balances.



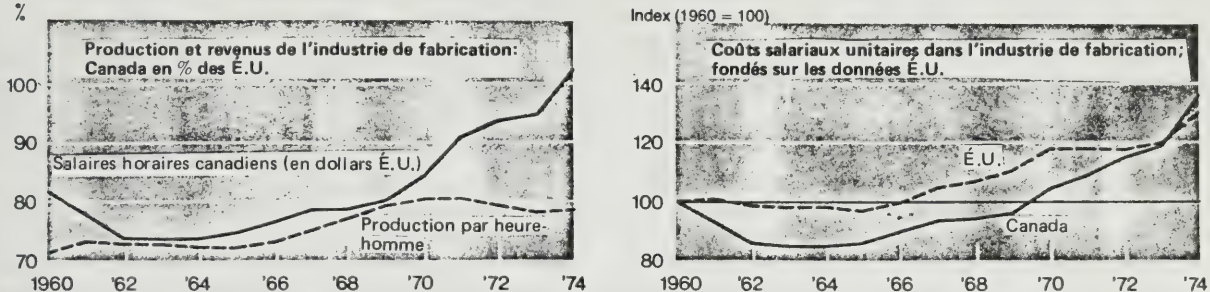
Performance in 1965-70 was exceptional, with a large swing to trade surplus. Performance in 1970-74 reflects in large part the loss of competitiveness. The 1975 trade deficit was even larger than in 1974. (Figures shown are on the *Trade of Canada* basis.)

The favorable 1965-70 swing, and the 1970-74 decline, show up clearly when manufactured trade is related to output in manufacturing. This is not the only area where Canadian compensation has risen sharply, but it is the area where the decline in competitiveness shows up in the trade data.



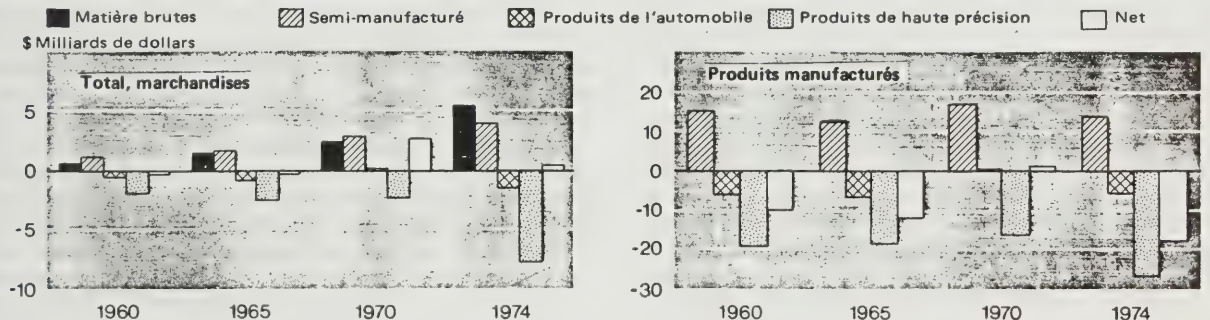
COÛTS DE MAIN-D'OEUVRE ET BALANCES COMMERCIALES DANS L'INDUSTRIE DE FABRICATION

Les modifications des coûts salariaux Canada/États-Unis, dans l'industrie de fabrication . . .



Au cours des années soixante, les coûts salariaux unitaires ont baissé au Canada par rapport à ceux de l'industrie de fabrication américaine. Cette situation est attribuable en partie à la dévaluation de 1960-1961, mais aussi dans une certaine mesure au bon rendement de l'industrie canadienne, sur le plan de la productivité (production par heure-homme) de 1965 à 1970. De 1970 à 1974, le faible rendement de l'industrie canadienne au chapitre de la productivité, la hausse des coûts salariaux et l'accroissement du taux d'échange se sont combinés pour réduire à néant tous les progrès réalisés au cours des années soixante au niveau de la concurrence. Et au cours de 1975, l'industrie canadienne est devenue encore moins concurrentielle.

. . . provoquent en contrepartie des modifications sur le plan des balances commerciales totales du Canada.



De 1965 à 1970, le rendement a été exceptionnel et l'on a noté un très important surplus commercial. Le rendement enregistré de 1970 à 1974 reflète dans une grande mesure la baisse sur le plan de la concurrence. Le déficit commercial a même été plus important en 1975 qu'en 1974. (Les statistiques sont fonction du commerce du Canada).

La hausse enregistrée entre 1965 et 1970 et le déclin survenu par la suite entre 1970 et 1974 sont très évidents si l'on met en relation le commerce de l'industrie de fabrication et la production de cette dernière. Ce n'est pas là le seul secteur dans lequel les coûts salariaux ont subi une hausse considérable au Canada, mais c'est un domaine dans lequel les statistiques commerciales démontrent très clairement qu'il y a eu baisse sur le plan de la concurrence.

[Text]

cits). My conclusion is that the income and standard of living of a high percentage of Canadians hinges on our competitive capabilities; and in the manufacturing industry, specifically in secondary manufacturing, in my opinion, in the final analysis it is Canada's productive performance and its unit-cost of production that will determine its fundamental international economic position. As I have said, it is in the manufacturing sector that the critical battles will be fought on which the outcome of where we stand in terms of a standard of living in this country is going to be determined.

People talk about competitiveness. What the hell is competitiveness? Does anyone remember? How hard or how easy is it to manufacture in this country? Well, gentlemen, I am here to tell you, whether you want to listen to me or not, that there is nothing more difficult. To survive in secondary manufacturing in Canada is immensely difficult, and you must be competitive—with all the connotations of that word; you must be in the arena and you must be going flat out, or you will not make it. It is that simple, and if you have imposed on you a set of rules by which you play the game which are not the same as those for anyone else, or others, your competitors, you simply will not make it. You can talk all you want and rationalize it, but those are the facts.

I can hardly put into words the fear that exists in management in a company such as ours that we will fail. The difference between success and failure in Canadian secondary manufacturing is like that (*gestures to show small space between two fingers*). We have worked almost thirty years to create ATCO; it could go down the tube in 24 months, I know that. So, if you say you do not believe all that stuff and that Southern is emotional—I was accused of that for my statements the other day—all right, damn it, maybe I am a little emotional on it, but what is really required here is somewhere in this country people must recognize what are the fundamental priorities of Canada, what are the important things for Canada, not whether we agree on some program or not. Most of the programs we can all agree with. What is the type of priority for this country? I believe it is the creation of what has often been talked about as an industrial strategy for Canada, but that has never been implemented. I am talking about some other areas in this competitiveness, nor just labour, which I think are so darned important I want to go into them.

When you try to understand Canada's posture you really have to be able to compute the permutations and combinations of so many things that it is almost impossible for someone like myself to do this as concisely and as lucidly as I would like to. However, remember, again, that I am talking about an area, that I want you to remember those things you have done in your life that were so tough, because that is what we are talking about. There is no place whatever for ideals and programs that are satisfying to the soul but are not based on hard economic fact. I am talking about in Canada what I call the GS&B area—guts, skating and back checking. The productivity of labour in this country and of management is lower

[Traduction]

et la situation, loin de s'améliorer, empire de jour en jour. Les déficits en dissimulent l'évidence (Déficits des gouvernements fédéral et provinciaux). D'après moi, le revenu et le niveau de vie d'un pourcentage élevé de Canadiens dépend de la compétitivité de l'industrie manufacturière particulièrement de l'industrie secondaire et, à mon avis, ce sont la productivité et le coût unitaire de production qui détermineront la position économique internationale du Canada. Comme je l'ai dit, les batailles les plus importantes, dont dépend notre niveau de vie futur, doivent être menées dans le secteur manufacturier.

On parle beaucoup de compétitivité; qu'entend-t-on au juste par ce terme, est-ce-que quelqu'un le sait? Est-il facile ou difficile de produire des biens manufacturiers dans ce pays? Messieurs, je dois vous dire qu'il vous plaise ou non de m'écouter que rien n'est plus difficile. Il est extrêmement difficile de survivre dans l'industrie secondaire au Canada et il faut faire à ses rivaux une chaude concurrence avec tout ce que cela comporte; il faut connaître son métier et foncer à toute allure, sinon c'est l'échec. C'est aussi simple que cela. De plus, si on joue le jeu selon des règles différentes de celles auxquelles obéissent les autres, c'est-à-dire les concurrents, on est tout simplement voué à l'échec. On peut disserter et rationaliser tant qu'on veut, ce sont les faits.

Il est difficile d'exprimer en paroles la crainte de l'échec qui règne au sein de l'administration d'une compagnie telle que la nôtre. En d'autres termes, la différence qu'il y a entre le succès et l'échec dans l'industrie secondaire canadienne ne dépend que de peu de choses. La création de l'ATCO nous a demandé environ trente ans de travail, mais malgré cela, je sais que la compagnie pourrait disparaître complètement en deux ans. Vous pouvez ne pas croire ce que je dis et penser que Southern s'émue facilement—on m'a accusé d'avoir été trop émotif au cours de mes déclarations de l'autre jour—et puis zut, j'admets que je suis un peu émotif, mais ce qu'il faut maintenant, c'est identifier les priorités fondamentales du pays, déterminer ce qui est vraiment important et non savoir si nous sommes d'accord ou non sur un programme quelconque. Nous pouvons toujours nous entendre sur la plupart d'entre eux. Mais qu'est-ce qui est important pour le Canada? Je crois que c'est la création de ce que nous avons souvent appelé une stratégie industrielle canadienne, stratégie que nous n'avons jamais appliquée. Je ne parle pas simplement de la main-d'œuvre, mais de certains aspects de notre capacité de concurrencer nos rivaux, aspects que je crois si importants que je tiens à en parler.

Pour comprendre la situation du Canada, il faut être capable de comprendre et prévoir les permutations et les combinaisons de tant d'éléments qu'il est pratiquement impossible d'y arriver avec autant de concision et de clarté que je le souhaiterais. Mais encore une fois, souvenez-vous que je parle d'un domaine en particulier; je voudrais que vous vous rappeliez les choses très difficiles que vous avez faites dans votre vie, parce que c'est exactement de cela que nous parlons. Il n'y a pas de place pour des objectifs et des programmes qui réaliseraient nos idéaux mais qui ne seraient pas basés sur une froide réalité économique. Je pense à l'obligation que nous avons au Canada de jouer un jeu très serré. La productivité de notre main-d'œu-



## [Text]

than our major competitors in the United States. Our capital costs for plant, machinery and equipment run from 5 to 40 per cent greater.

Some of these things are due to being in Canada. When we put that plant into Penticton, Senator Cameron, which is being built right now, we had to put the foundation down eight feet because the darned frost is going to go down that far and we have to heat the plant. If we want to have the country prosper, those are things we must put up with. We sure as hell didn't have to down in Waco, Texas, where we have a plant operating. However, if we have natural disadvantages to manufacturing in this country, surely, gentlemen, we must recognize that we have those natural disadvantages and not set up a whole series of, unnatural disadvantages that our companies must live up to, or have imposed on them, which our competitors do not have.

In Canada we have to carry raw material inventories close to 50 per cent, 60 per cent higher than we do in the United States, because of the geographical distance and the ability to obtain logistic supplies on almost a daily basis in the United States. So we have huge inventories of raw materials. The same thing is true of our finished product, because of the distance involved for distribution. Our interest costs are almost 50 per cent higher; you know that. Regarding our exchange rates, what is \$1.03 on a \$30 million contract? That is \$1 million; that is the profit. Income taxes corporately are higher. Our effective rate of tax in Canada is 43 per cent now, and under DISC in the United States, where we are exporting to the same markets the same products, we have an effective rate of approximately 35 per cent. Our personal taxes in this country, of all the people who work in our company, are higher than those in the United States and the deductions that they are allowed are less.

Our attitudes toward profit and business are abominable. Every system makes a profit: the communistic system makes a profit; the socialistic system makes a profit; and this system makes a profit. The only question is, who is going to make it, who decides where it will go and how much will be made? I am absolutely fed up with having to apologize for being a businessman and making profits. If this country does not recognize that it needs a strong industry and that that is the source of well-being, we really will have a problem.

So today, as always, we have good news and we have bad news. The bad news is that more and more of our resources, both human and monetary, are being diverted from the productive sector of this country to governmental and bureaucratic spending. Maybe the good news is that more and more people are starting to recognize that and want to do something about it. I believe that we could do something about it, by returning these same resources of people and money to the people, and allowing the work ethic to be the most prized ethic in this country.

## [Traduction]

vre et de notre personnel de gestion est moins élevée ici au Canada que celle de notre principal concurrent aux États-Unis. Nos amortissements fiscaux pour les bâtiments, la machinerie et l'outillage sont de 5 à 40% plus élevés.

Cette situation est partiellement inévitable au Canada. Lorsque nous avons commencé la construction de notre usine de Penticton, usine dont la construction n'est pas encore terminée, nous avons dû creuser des fondations de huit pieds de plus de profondeur que d'habitude à cause de l'hiver, parce que la terre gèle jusqu'à ce niveau et que nous devons chauffer l'usine. Ce sont des choses dont nous devons nous accommoder si nous tenons à rendre notre pays prospère. Nous n'avons pas eu ce problème à Waco, au Texas, où nous avons également une usine. Toutefois, même si des inconvénients naturels entravent l'industrie manufacturière dans notre pays, nous devons, messieurs, en reconnaître l'existence et non créer toute une gamme d'inconvénients artificiels avec lesquels nos sociétés seraient aux prises et qui constitueraient des entraves dont nos concurrents n'auraient pas à se soucier.

Nos stocks de matières premières, au Canada, nous devons les maintenir à près de 50%, 60% de plus qu'aux États-Unis, à cause de la distance géographique et de la possibilité de s'approvisionner presque quotidiennement chez eux. Nous avons donc d'énormes stocks de matières premières. C'est aussi le cas de nos produits finis, en raison de la distance qu'implique la distribution. Nos taux d'intérêt sont supérieurs de près de 50%, vous le savez. En ce qui concerne les taux d'échange, que représente \$1.03 sur un contrat de \$30 millions? C'est \$1 million de profit. Les impôts sur le revenu des sociétés sont plus élevés; le taux réel d'imposition au Canada se chiffre, à l'heure actuelle, à 43%. En vertu du programme DISC en vigueur aux États-Unis, où nous exportons les mêmes produits aux mêmes marchés, le taux réel est d'environ 35%. Les impôts sur le revenu des personnes physiques appliqués dans ce pays à tous ceux qui travaillent pour notre Société sont supérieurs à ceux qui sont en vigueur aux États-Unis, mais on leur accorde moins de déductions.

Notre attitude envers le profit et les affaires est abominable. Tous les régimes réalisent des profits. Le régime communiste, le régime socialiste, notre régime, tous réalisent des profits. La seule question, c'est: qui réalisera ces profits, qui décidera à quoi ils serviront et à combien ils s'élèveront? J'en ai assez d'être obligé de m'excuser d'être un homme d'affaire et de réaliser des profits. Si le pays refuse de reconnaître la nécessité d'une industrie puissante, et d'admettre que c'est là la source du bien-être, nous allons réellement avoir des problèmes.

Alors aujourd'hui comme toujours nous avons de bonnes et de mauvaises nouvelles. En ce qui concerne les mauvaises nouvelles, c'est que de plus en plus de nos ressources, tant humaines que monétaires, sont détournées du secteur productif du pays vers le secteur des dépenses gouvernementales et bureaucratiques. La bonne nouvelle est peut-être qu'on commence à le reconnaître de plus en plus et qu'on cherche à y remédier. Je crois qu'une solution serait de restituer ces ressources humaines et monétaires au public et de remettre à l'honneur l'éthique professionnelle.

## [Text]

The problem is complex, but I believe—and I will be criticized and called naive and emotional—there is a simple solution. It is not an easy solution. I believe that to try to work our way through this maze and correct this problem by this legislation here and that technique there will never work. I think that monetary incentives are still the biggest that people have, and I think that we should reduce our taxation for those people who work in secondary manufacturing only in this country by at least 50 per cent.

I am quite prepared to say that even if that does not include the managers of those companies, we have to have a way of bringing people into the productive sector of secondary manufacturing who are highly motivated. We have to stop the drain of people going into so-called comfortable jobs and secure jobs. We have to increase the incentives for people to be carpenters, welders, plumbers, sheet metal workers, and so on; and the only way to do that, in my mind, is with monetary incentives, and it would fit perfectly with what Canada's strategy should be. We should make that the most prized area of our economy. Not to the service industries should those tax cuts be given, and not to the primary industries either, because the primary industries will be here; and certainly not crown agencies and government agencies.

I think also that governments should have a hard nosed priority on how they spend their revenues—and I include provincial as well as federal governments. If we reduced taxation from those people who are working in secondary manufacturing by a macro amount like that, there would be less government revenues, and the priorities would have to be much more tough minded because they also should include elimination of that deficit. It would be the best damn thing that ever happened, because there is good evidence that the marginal productivity of new employees in the government sector has been eliminated.

If honourable senators do not believe that, they should ask themselves the following questions: How much better today is our education system than it was five years ago? By how much has our crime rate gone down? Is Canada Manpower really helping? Is there a provincial or federal development agency or grant program that has worked? Is there more waste in government at all levels than we can afford? By how much is the urban environment and its infrastructure more beautiful and better able to meet our future demands?

Honourable senators can make their own list of questions, but I submit, gentlemen, that we do have marginal productivity in government; and, to my mind, if we want to feed ourselves in the future, we cannot do so through government action. We must have strong companies and prosperous and happy productive workers.

## [Traduction]

Le problème est complexe, mais je pense, et on me critiquera et on me traitera de naïf et d'émotif, que la solution est simple. Mais ce n'est pas une solution facile. Je crois qu'on n'arrivera jamais au bout du labyrinthe ni à régler ce problème en légiférant ou en appliquant une technique quelconque. Je pense que l'attrait de l'argent est encore le plus fort et que nous devrions diminuer d'au moins 50% les impôts exigés de ceux qui travaillent dans le secteur de la fabrication secondaire.

Je suis tout à fait en mesure de dire que même si cela ne concerne pas les directeurs de ces sociétés, il nous faut trouver un moyen de diriger les travailleurs vers le secteur productif de la transformation secondaire où les besoins se font grandement sentir. Il faut mettre un terme à la tendance qui pousse les gens vers les métiers «tranquilles» ou «de tout repos». Nous devons, en intensifiant notre effort économique, favoriser des métiers tel que ceux de charpentier, soudeur, plombier, ouvrier, tôlier, etc.; et selon moi, la seule façon d'y parvenir consiste à verser des subventions qui, en outre, cadreraient parfaitement avec ce que devrait être la stratégie du gouvernement canadien. Nous devrions faire de ce secteur de notre économie un objet d'envie. Ce n'est pas au secteur des services qu'il faudrait accorder ces réductions d'impôts, non plus qu'au secteur primaire, car les industries du secteur primaire resteront toujours en place; il ne convient pas non plus de les accorder aux organismes d'État.

Je pense également que les gouvernements devraient accorder la priorité absolue aux modalités de répartition de leurs revenus—et ceci s'adresse aussi bien aux gouvernements provinciaux qu'au gouvernement fédéral. Si nous réduisons l'imposition pour les travailleurs du secteur secondaire de transformation dans des proportions aussi grandes, les revenus des gouvernements vont diminuer et les priorités devront être définies de façon beaucoup plus précise car il faudra tenir compte de ce déficit. Ce serait bien la meilleure chose qui puisse jamais se produire, car tout indique que l'augmentation du nombre des fonctionnaires n'a nullement fait augmenter la productivité dans l'administration.

Si les honorables sénateurs ne veulent pas me croire, qu'ils se posent donc les questions suivantes: Dans quelle mesure notre système d'éducation est-il supérieur actuellement à ce qu'il était il y a cinq ans? Quelle a été la baisse du taux de criminalité au Canada? Le service canadien de la main-d'œuvre est-il d'un quelconque secours? Existe-t-il une agence fédérale ou provinciale de développement ou un programme de subventions qui ait eu une action efficace? N'y a-t-il pas, à tous les niveaux du gouvernement un gaspillage incompatible avec nos moyens? Dans quelle mesure notre environnement urbain et son infrastructure sont-ils plus beaux et plus conforme à nos aspirations présentes et futures?

Les honorables sénateurs peuvent eux-même formuler des questions, mais j'estime, Messieurs, que la productivité de l'administration est insuffisante; à mon sens, si nous voulons assurer notre subsistance, nous ne devons pas nous en remettre à l'action gouvernementale. Il nous faut des sociétés puissantes et des travailleurs prospères, productifs et heureux.



[Text]

**The Chairman:** Thank you, Mr. Southern. As I mentioned earlier, Senator Carter has agreed to lead off the questioning.

**Senator Carter:** We all appreciate the very interesting account that Mr. Southern has given us, particularly the history of the start of his companies. I think, Mr. Southern, you said that at one time you were the largest in the world in your particular field. What is your present position? Are you still the largest?

**Mr. Southern:** I would say so. There is no question about that.

**Senator Carter:** You started in 1947. When did you go to the United States?

**Mr. Southern:** Late 1959 or 1960.

**Senator Carter:** Was that before you expanded east to Montreal?

**Mr. Southern:** Yes, it was.

**Senator Carter:** In the 1960s the productivity in Canada, if I understood you correctly, was greater than in the United States, at that time?

**Mr. Southern:** Yes, that is correct.

**Senator Carter:** What were the other factors that induced you to go to the United States rather than to some other part of Canada?

**Mr. Southern:** The Buy American Act, in the U.S. military. Despite the fact that Canada had a military agreement on trade at the official level, which was propounded on both sides of the border, the problem was that if you were in a purchasing agent's office in Tennessee he bought American.

**Senator Carter:** Your total sales last year were around \$200 million; and I think you said about \$250 million or \$225 million this year?

**Mr. Southern:** That is correct.

**Senator Carter:** I understand that is your whole complex around the world?

**Mr. Southern:** Yes.

**Senator Carter:** How would that break down as between Canada, the U.S. and Australia?

**Mr. Southern:** There has been a dramatic shift in the last two years. I might say that of the \$200 million about \$35 million was in exports offshore from North America and Australia last year. This year we will write—not produce and invoice this year, but we will write—about, again, \$250 million of export business offshore North America and Australia. Last year, in terms of our \$200 million, we would do about half of that in Canada, about \$125 million—domestically. Of our total \$200 million, about \$35 million were for exports to other than the United States, from our factories in Australia, the United States and Canada.

[Traduction]

**Le président:** Merci Monsieur Southern. Comme je l'ai déjà dit, le sénateur Carter a accepté de diriger les questions.

**Le sénateur Carter:** Nous apprécions tous l'exposé très intéressant de M. Southern, notamment l'historique de ses sociétés à leur début. Je crois, Monsieur Southern, qu'il fut un temps où vous prétendiez être le plus important dans le monde dans votre domaine. Quelle rang occupez-vous actuellement? Êtes-vous toujours le premier?

**M. Southern:** Je dirais que oui. Cela ne fait aucun doute.

**Le sénateur Carter:** Vous avez commencé en 1947. Quand vous êtes-vous rendu aux États-Unis?

**M. Southern:** A la fin de 1959 ou en 1960.

**Le sénateur Carter:** Était-ce avant que vous n'agrandissiez votre marché vers l'est, à Montréal?

**M. Southern:** Oui, en effet.

**Le sénateur Carter:** Si je vous ai bien compris, dans les années 60, la productivité du Canada était supérieure à celle des États-Unis?

**M. Southern:** Oui, c'est exact.

**Le sénateur Carter:** Quels sont les autres facteurs qui vous ont incité à aller aux États-Unis plutôt que dans d'autres régions du Canada?

**M. Southern:** La loi favorisant le marché américain dans le domaine militaire. Même si le Canada avait officiellement conclu une entente commerciale dans le domaine militaire, qui avait été proposée et par le Canada et les États-Unis, il n'en restait pas moins qu'au bureau de l'agent des achats au Tennessee, par exemple, on mettait les produits américains de l'avant.

**Le sénateur Carter:** L'an dernier, vos ventes totales se sont élevées à environ 200 millions de dollars, et je crois que vous avez dit qu'elles étaient de 250 ou 225 millions de dollars cette année.

**M. Southern:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** Cela représente l'ensemble de vos opérations à travers le monde?

**M. Southern:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Comment vos ventes se répartissent-elles entre le Canada, les États-Unis et l'Australie?

**M. Southern:** Il y a eu un changement très important au cours des deux dernières années. Pour l'année dernière, je dirais que les exportations de l'Amérique du Nord et de l'Australie comptent pour 35 de ces 200 millions de dollars. Cette année, nos exportations se chiffreront—nous ne les produisons peut-être pas entièrement, et elles ne seront peut-être pas comptabilisées cette année—à environ 250 millions pour l'Amérique du Nord et l'Australie. L'année dernière, environ la moitié—125—de ces 200 millions de dollars venaient du Canada, du marché intérieur. De ce total de 200 millions de dollars, environ 35 millions représentaient des exportations devant aller ailleurs qu'aux États-Unis, et fabriquées soit en Australie, aux États-Unis ou au Canada.



[Text]

This year, whilst our sales will be \$250 million, we will write about a similar amount of export business offshore those continents. We will produce perhaps \$175 million of it, and the balance of \$75 million will be total domestic production of Australia, Canada and the United States.

**Senator Carter:** What were your total sales to the U.S.A. last year—total exports?

**Mr. Southern:** From Canada?

**Senator Carter:** Yes.

**Mr. Southern:** Two million dollars or \$3 million.

**Senator Carter:** What would be your corporate trade?

**Mr. Southern:** I could be wrong in that last answer. We might have done \$5 million to the States. It is very small, mostly to Alaska, where our American plants cannot provide the delivery schedules.

**Senator Carter:** What would be the extent of your intercorporate trade between your Canadian facilities and U.S. facilities?

**Mr. Southern:** As I indicated with the \$5 million figure, that is maximum.

**Senator Carter:** Is the \$5 million all intercorporate trade?

**Mr. Southern:** If our American companies sold to an American client, they would produce it out of their own factories, or, if they wanted to, they could order it from our Canadian factories. I do not have the exact figure, but I am suggesting that probably \$2 million or \$3 million of that would be all that there was; and they would order from the Canadian company, buy at our cost, plus 5 per cent profit out of Canada, import it into the United States, pay the duties on it, and sell it to their client; and that would almost exclusively be for Alaska.

**Senator Carter:** There would be no direct market sales from Canada?

**Mr. Southern:** No. I would like to point out that we really do control from Calgary all of the marketing forces in the ATCO group. I am not saying that we direct them on a day to day basis, but the policy decisions of all of the ATCO companies are based in Canada. It is not unusual for us, in a particular project, to draw on marketing people from all countries, to put them onto a particular sales project to the benefit of one country or the other.

**Senator Carter:** So there is not very much trade there?

**Mr. Southern:** There is one last chart that I have saved here, where I can show the comparative costs of labour and productivity as between Canada and the United States. The point I was trying to make is that we have customers overseas, and we produce the same product in essentially the same factories with essentially the same machinery, and yet there is a great

[Traduction]

Cette année, bien que nos exportations de chiffreront à environ 250 millions de dollars, nous enregistrons une somme semblable en exportations à partir de ces continents. Nous en produisons peut-être pour 175 millions de dollars, et les autres 75 millions viendront de la production intérieure totale de l'Australie, du Canada et des États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Quelles ont été vos ventes totales aux États-Unis l'année dernière—l'ensemble des exportations?

**M. Southern:** Du Canada?

**Le sénateur Carter:** Oui.

**M. Southern:** Deux ou trois millions de dollars.

**Le sénateur Carter:** Quel serait votre chiffre d'affaires?

**M. Southern:** Ma dernière réponse n'est peut-être pas juste. Il s'agit peut-être de 5 millions de dollars pour les États-Unis. C'est très réduit; surtout vers l'Alaska, où nos usines américaines ne peuvent fournir les horaires de livraison.

**Le sénateur Carter:** Quel serait le chiffre d'affaires entre vos installations canadiennes et américaines?

**M. Southern:** Comme je l'ai souligné pour ces 5 millions de dollars c'est là un maximum.

**Le sénateur Carter:** Ces 5 millions représentent-ils le chiffre d'affaires de vos trois sociétés?

**M. Southern:** Si nos sociétés américaines vendaient à un client américain, elles produiraient la marchandise dans leurs propres usines, ou, si elles le voulaient, elles pourraient la commander auprès de nos usines canadiennes. Je n'ai pas les chiffres exacts, mais je dirais que cela ne représenterait probablement pas plus de 2 ou 3 millions de dollars; et elles commanderaient auprès de notre société canadienne, achèteraient à notre prix coûtant, plus 5 p. cent de profit au départ du Canada, importeraient le produit aux États-Unis, paieraient les droits de douane, et la vendraient à leurs clients; et cela serait presque uniquement pour l'Alaska.

**Le sénateur Carter:** Il n'y aurait aucun marché direct à partir du Canada?

**M. Southern:** Non. J'aimerais souligner qu'à notre grand regret, nous contrôlons de Calgary toutes les forces de commercialisation du groupe ATCO. Je ne dis pas que nous les dirigeons sur une base quotidienne, mais toutes les décisions en matière de politique de toutes les sociétés d'ATCO viennent du Canada. Il nous arrive souvent, pour un projet de vente particulier, qui profitera à l'un ou l'autre pays, de faire appel aux experts en commercialisation de tous les pays, pour qu'ils l'étudient.

**Le sénateur Carter:** Ce n'est donc pas un commerce très intense?

**M. Southern:** Je crois qu'il y a un dernier tableau dont je n'ai pas encore parlé, et qui me permettrait de montrer les coûts comparatifs en main-d'œuvre et en productivité, au Canada et aux États-Unis, c'est que nous avons des clients outre-mer, et nous fabriquons le même produit dans des usines semblables, avec à peu près les mêmes machines, mais il n'en

[Text]

difference in our competitiveness as between the United States and Canada.

**Senator Carter:** What I am trying to get is a picture of the comparison as between your Canadian operation and your American operation. Let us take the American one first. What proportion of your U.S. sales would go to the American market or to subsidiaries in the United States?

**Mr. Southern:** Last year they would have had perhaps \$60 million of domestic sales in the United States, primarily for such things as the Alaska Pipeline and that type of thing. You must remember that most of our products are destined for isolated regions or capital projects, although we have some mobile home plants down there. But this year our sales would be almost all offshore.

**Senator Carter:** But still it would appear to be about \$60 million, as compared to about \$75 million in Canada?

**Mr. Southern:** Last year we did about \$125 million in Canada, and this year we will be lucky to do half that. May I say that that half in Canada is a pretty skinny chicken too. I know what the strategy is. The strategy is marginal pricing, to put our competitors out of business so that we will be around when there is a better day.

**Senator Carter:** Is there any what one might call invisible trade as between Canada and the United States?

**Mr. Southern:** No, not in our company.

**The Chairman:** Just on that answer, may I put this question? Since your main corporate headquarters are in Calgary, would there not be some flow of invisibles from your world-wide operations in the form of extra payroll and so on in your head office?

**Mr. Southern:** Oh, yes. Perhaps I did not understand the question correctly.

**The Chairman:** That is taking invisibles as opposed to hard goods—and money that would flow to Canada from your operations around the world because of having your head office operations in Calgary.

**Mr. Southern:** We bring dividends from our other countries back into Canada.

**The Chairman:** So you would have dividends coming back.

**Mr. Southern:** Plus service fees.

**The Chairman:** For design and sales—the whole business?

**The Witness:** Yes.

**The Chairman:** So the world-wide business of the company does cause money to flow into Canada.

**The Witness:** Yes. I was thinking of something connected with the direct trade aspect but which was not something involved in the selling of the product. But now I realize the point you are making, and the answer to the question is: yes, there are invisibles flowing back into Canada.

[Traduction]

reste pas moins qu'il existe un grand écart entre notre concurrence aux États-Unis et au Canada.

**Le sénateur Carter:** Ce que j'aimerais qu'on me donne, c'est une comparaison entre vos opérations canadiennes et américaines. Prenons tout d'abord les activités américaines; quelle proportion de vos ventes américaines iraient au marché américain ou vers des filiales américaines?

**M. Southern:** L'année dernière, nous avons peut-être vendu pour soixante millions de dollars sur le marché américain de produits destinés à des projets tels le pipe-line de l'Alaska, etc. Il faut se rappeler que la plupart de nos produits sont destinés à des régions isolées ou à des projets de capital, quoique nous fabriquions un certain nombre de maisons-mobiles aux États-Unis. Mais cette année, la plupart de nos produits ont été vendus outre-mer.

**Le sénateur Carter:** Mais le total s'élève toujours à soixante millions de dollars contre soixante-quinze millions au Canada.

**M. Southern:** L'année dernière, nous avons vendu pour cent vingt-cinq millions de dollars sur le marché canadien. Cette année, ce chiffre sera réduit de moitié. Permettez-moi d'ajouter que la moitié de \$125 millions, c'est pas fameux. Je connais le plan d'attaque: il s'agit d'établir un régime des prix qui permettrait d'éliminer nos concurrents, en attendant que la conjoncture s'améliore.

**Le sénateur Carter:** Participez-vous à ce que l'on appelle des échanges invisibles, comme on en fait entre le Canada et les États-Unis?

**M. Southern:** Non, pas dans notre compagnie.

**Le président:** Puis-je vous poser une question, suite à cette dernière réponse? Comme votre siège social se situe à Calgary, n'y aurait-il pas des revenus invisibles provenant de vos opérations mondiales sous la forme de salaires plus élevés et d'autres privilèges accordés au personnel du bureau principal?

**M. Southern:** Évidemment. Il se peut que je n'aie pas très bien compris la question.

**Le président:** Je fais la distinction entre les biens de production et les transactions invisibles, c'est-à-dire les capitaux qui entrent au Canada par le fait que vous avez votre siège social à Calgary.

**M. Southern:** Il y a les dividendes que nous réalisons dans d'autres pays et qui reviennent au Canada.

**Le président:** Ainsi, il y aurait des dividendes qui reviennent au pays?

**M. Southern:** Plus les frais d'administration.

**Le président:** Sur le tout—le dessin aussi bien que la vente?

**Le témoin:** Oui.

**Le président:** Alors vos échanges sur les marchés internationaux attirent des capitaux au Canada?

**Le témoin:** Oui. Je pensais à l'aspect purement commercial plutôt qu'à la vente des produits. Mais je me rends compte que vous avez raison. Il y a des capitaux qui reviennent au Canada.



[Text]

**Senator Carter:** How integrated are the company's North American operations? Our last witness was very strong on free trade. If free trade were to come about between Canada and the United States, and if tariffs were substantially lowered or wiped out, what effect would that have? Would specialization of operations become feasible? What would such free trade be likely to mean in terms of productivity at Canadian plants?

**Mr. Southern:** You are speaking of our company again?

**Senator Carter:** Yes. How integrated are they?

**Mr. Southern:** They are pretty well self-contained. They do all their own work, if that is what you mean by "integrated". If we had free trade in North America then, a few years ago I would have answered your question by saying that we would have prospered out of Canada, that we would require factories in the United States, but there are other factors involved now, and I think if we had free trade in North America we would lose our Canadian factories because we are so much more competitive in the United States. If there were no duties, then we could ship freely into Canada. I have some figures here and perhaps your staff would like to have Price, Waterhouse verify them. We produce the same goods in large quantity runs and our factories are essentially the same. I do not see that there is very much difference in the machinery, material layout, material flow or any of these factors. On this chart these figures refer to California, these to Calgary, and this third set of figures refers to Montreal. Texas is even lower than this. But it has only been in operation for three months.

Direct labour costs per hour, as you can see on the other side, is \$5.52 and indirect it is \$5.63. The total cost per man hour is \$11.55. We measure our productivity in minutes per square foot to produce the product, and it is 18.3 minutes per square foot in California with a cost, therefore, of \$3.40. In Calgary the direct is \$6.45, and this is somewhat representative of the super-heated economy of Alberta where it is difficult to get people. The indirect is \$5.50 and the total is \$11.95, which is 7.3 per cent higher than there. Then we have 20.3 minutes to produce a product, which is 10 per cent higher than there, and then \$4.60 per square foot which is almost 20 per cent higher. Then in Montreal our direct is \$5.66 and the indirect is \$6.43 which is higher, almost by a dollar, than anywhere else in North America. It gives us a total of \$12.09. Then it takes 21.3 minutes to produce the product at \$4.29 per square foot which is 26 per cent higher. Now if you take those figures and add things such as the interest rates on your inventory and plant, you find that in terms of Canada this does not really mean much because our competitors have the same thing. We are in a closed circuit. The only place it really shows up is when we are all going after the same client overseas.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Dans quelles mesures vos opérations nord-américaines sont-elles intégrées? Notre dernier témoin croyait beaucoup au libre-échange. A votre avis, quel serait le résultat d'une libéralisation du commerce entre le Canada et les États-Unis qui entraînerait une réduction importante, ou l'élimination complète des tarifs douaniers entre les deux pays? Serait-il possible alors de spécialiser les opérations? Que signifierait le libre-échange en termes de productivité dans les usines canadiennes?

**M. Southern:** Vous parlez encore de notre société?

**Le sénateur Carter:** Oui. Sont-elles très intégrées?

**M. Southern:** Elles sont assez autonomes. Elles font tout ce qui leur est nécessaire, si c'est cela que vous entendez par intégrées. Si nous avions le libre-échange en Amérique du Nord, il y a quelques années j'aurais répondu à votre question en disant que nous aurions prospéré à l'extérieur du Canada, et que nous aurions besoin de manufactures aux États-Unis, mais il y a d'autres facteurs en cause aujourd'hui, et je pense que si nous avions le libre-échange en Amérique du Nord, nous perdriions nos usines canadiennes parce que nous sommes tellement plus concurrentiels aux États-Unis. S'il n'y avait pas de droits, nous pourrions expédier nos produits gratuitement au Canada. J'ai quelques chiffres ici et votre personnel aimerait peut-être que Price, Waterhouse les vérifie. Nous produisons les mêmes biens en séries très importantes et nos manufactures sont essentiellement les mêmes. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de différence au niveau de la machinerie, de la disposition physique ou de facteurs de ce genre. Sur ce tableau, ces chiffres-ci se rapportent à la Californie, ceux-là à Calgary et cette troisième série à Montréal. Le Texas se situe encore plus bas que cela. Mais nous n'y sommes actifs que depuis trois mois seulement.

Le salaire horaire direct de la main-d'œuvre, comme vous pouvez le voir de l'autre côté, est de \$5.52 et le coût indirect de \$5.73. le coût total par heure-homme est de \$11.55. Nous mesurons notre productivité en minutes par pied carré de produit fabriqué; la Californie prend 18.3 minutes par pied carré, ce qui revient à \$3.40. Actuellement à Calgary, le coût direct est de \$6.45 et cela est dû à l'économie surchauffée de l'Alberta, où il est difficile d'obtenir de la main-d'œuvre. Le coût indirect est de \$5.50, et le coût total de \$11.95, ce qui fait 7.3 pour cent de plus que là. Ensuite, il faut 20.3 minutes pour fabriquer un produit, soit 10 pour cent de plus que là, produit qui revient donc à \$4.60 le pied carré, ce qui représente presque 20 pour cent de plus. A Montréal, le coût direct est de \$5.66 et le coût indirect de \$6.43, ce qui est plus élevé, de presque un dollar, que partout ailleurs en Amérique du Nord. Cela nous donne un total de \$12.09. Puis nous avons 21.3 minutes pour fabriquer le produit à \$4.29 le pied carré, ce qui fait 28 pour cent de plus. En prenant maintenant ces chiffres et en additionnant des éléments comme les taux d'intérêts sur les stocks et l'usine, on voit qu'au Canada, cela n'a pas beaucoup d'importance parce que nos concurrents sont dans la même situation. Nous sommes dans un circuit fermé. Le seul cas où la différence est vraiment visible, c'est lorsque nous voulons tous le même client à l'étranger.



[Text]

**Senator Carter:** What accounts for the difference between the Montreal product and cost and the Calgary product and cost?

**Mr. Southern:** As you can see, it is a matter of direct and indirect wages. There is about 5 per cent difference in the productivity, but the wages are a little higher, and it is the combination of those that gives the 6 per cent difference.

**The Chairman:** In that column where you have indirect wages, that is meant to represent only indirect wages, not all other costs?

**Mr. Southern:** That is right. This is pension plan, workmen's compensation, health plan, and all the indirect benefits negotiated in the union contract.

**The Chairman:** But it has nothing to do with company costs or inventory or capital or interest, or anything of that nature?

**Mr. Southern:** No.

**Senator Carter:** When you compare wages in the United States with wages in Canada, are you comparing just the hourly rates or are you comparing the total package of wages and benefits?

**Mr. Southern:** This represents the direct wages we pay the man, and this represents the indirect benefits you are speaking of. It is the same thing in each case. Most people think of the United States as having higher fringe benefits than is the case in Canada. As you can see in one case it is true, but in the other it is not. We have one union in all these factories, the International Brotherhood of Carpenters, out of Washington, D.C. Two-and-a-half or three years ago we had three factories in Montreal, and this particular one which is the industrial factory producing bunkhouses, washrooms, kitchens and that kind of thing, was our most competitive factory; it had the best productivity. I might add here that one of the problems in terms of this is that we are getting a lot of work-to-rule and we have a lot of political activists in the union. For example, on the national day of protest strike they put up pickets at 6.30 in the morning. The workers all came to work, hit the picket lines and then all went home. Down in Waco, Texas,—I wish I had the figures for you, but they are just in the start-up mode—there is right-to-work legislation. Many companies in the Atlantic northeast of the United States, throughout the United States, are going to a right-to-work state now. There are 11 of them in the United States. You can have a union. You do not have to belong to a union, if you do not want to. You can work. The productivity is very high.

**Senator McElman:** Does the Rand-type formula apply in that situation? Do they still pay dues?

**Mr. Southern:** No.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Comment expliquer la différence entre le produit et le coût de Montréal et le produit et le coût de Calgary?

**M. Southern:** Comme vous pouvez le voir, c'est une question de salaire direct et indirect. Il y a à peu près 5 pour cent de différence au niveau de la productivité, mais les salaires sont un peu plus élevés, et c'est la combinaison des deux facteurs qui fait la différence de six pour cent.

**Le président:** Dans la colonne où sont inscrits les traitements indirects, cela ne représente que les traitements indirects et non tous les autres frais?

**M. Southern:** C'est exact. Cela comprend le régime de retraite, l'assurance-chômage, le régime d'assurance santé puis tous les avantages indirects négociés dans le contrat avec le syndicat.

**Le président:** Mais ceci n'a aucun rapport avec les frais de la société, les stocks, le capital investi, les intérêts ou quoique ce soit de cette nature?

**M. Southern:** Non.

**Le sénateur Carter:** Quand vous comparez les salaires aux États-Unis et au Canada, comparez-vous seulement les salaires horaires ou l'ensemble des salaires et des avantages sociaux?

**M. Southern:** Ceci représente les salaires que nous payons directement à l'employé et ceci représente les avantages indirects dont vous parlez. C'est la même chose dans chaque cas. La plupart des gens pensent qu'aux États-Unis les avantages sociaux sont plus élevés qu'au Canada. Comme vous pouvez voir, c'est vrai dans un cas, mais non pas dans l'autre. Il n'y a qu'un seul syndicat dans ces trois manufactures, la Fraternité internationale des menuisiers de Washington, D.C. Il y a deux ans et demi ou trois ans, nous possédions trois manufactures à Montréal et celle-ci en particulier, qui est une manufacture industrielle qui produit du matériel de chambre à coucher, de salle de bain, de cuisine et autres mobiliers du même genre, était notre manufacture la plus concurrentielle. C'est elle qui avait la meilleure productivité. Je pourrais ajouter ici que l'une des difficultés dans ce cas est que nous faisons face à une forte proportion de grèves du zèle et qu'il y a beaucoup d'activistes politiques dans le syndicat. Par exemple, le jour de la grève de protestation nationale, ils ont placé des piquets de grève à 6 h 30 du matin. Les travailleurs se sont tous rendus au travail, ils se sont heurtés aux piquets de grève et sont retournés chez eux. A Waco, au Texas—j'aimerais vous présenter les chiffres mais ils en sont au démarrage—il existe une loi sur le droit au travail. De nombreuses sociétés du nord-est des États-Unis et d'un peu partout aux États-Unis cherchent à s'établir dans des États où existe une telle loi sur le droit au travail. Il y en a 11 aux États-Unis. Il peut y avoir un syndicat, il n'est pas obligatoire d'en faire partie. Il est possible de travailler. La productivité est très élevée.

**Le sénateur McElman:** La formule Rand s'applique-t-elle dans cette situation? Doivent-ils encore payer des cotisations?

**M. Southern:** Non.

[Text]

**Senator Carter:** I think you intimated in your annual report that you intend to expand and that the expansion will likely take place in the United States rather than in Canada. What is the most significant factor in that decision?

**Mr. Southern:** Survival, profitability.

**Senator Carter:** Which of the factors militate against survival?

**Mr. Southern:** In the western region in the month of September, for example, there was \$7.6 million in sales and \$287,000 in profits before head office fee and taxes. In the United States, however, for the month of September there was \$11 million in sales and two-point-some million dollars in profits before head office fee and taxes.

**The Chairman:** You said the western division. You mean in Canada? Let us get this straight now.

**Mr. Southern:** The \$7.6 million refers to western Canada. The \$11 million refers to the United States. And you must give me \$100,000 on these figures somewhere. I might not be quite accurate.

**Senator Carter:** Is taxation the most significant factor, then? Is that what you are saying?

**Mr. Southern:** I am saying that this figure of \$7.6 million and the inability to make a profit on it is the result of a compilation of all of the things I have been talking about. It is our costs, it is our taxation rates, it is the regulations that we have to live to—it is all these things; and by "costs" I do not just mean labour costs. I am talking about all our costs.

**Senator Carter:** What is the single most contributing factor to that disparity between the two figures, between the \$287,000 for Canada and the two-point-odd million dollars for the United States in profit? As you say, there are a number of factors: climate, unit cost, industry cost, taxation, and so on. Which of all of these factors contributes most to that disparity, to that difference?

**Mr. Southern:** I don't know. The single most important factor is that most of this \$11 million revenue is export revenue and most of this \$7.6 million is domestic.

The second most single important factor is a drop in demand, and this would represent probably 90 per cent-plus of the total market available to those companies in that period of time. They take everything and they take it at marginal prices. They may take a few deals they can get a profit on, but on those we take our survival cost. That is the cost to keep our factories open, but not including our G & A, our general administrative cost. We mark up on the total plant cost maybe 5 per cent. Our G & A may run 10 per cent. So we are actually running at a loss on those contracts. That is what is going on here in an effort to keep the factories open.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Je pense que vous avez dit dans votre rapport annuel que vous aviez l'intention de prendre de l'expansion et que vous le ferez probablement aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Quel est le principal facteur qui motive cette décision?

**M. Southern:** La survie, la rentabilité.

**Le sénateur Carter:** Quels sont les facteurs qui menacent la survie?

**M. Southern:** Dans l'Ouest, au mois de septembre, par exemple, nos ventes se sont élevées à \$7,6 millions et nos profits à \$287,000 avant prélèvement des droits d'administration centrale et des impôts. Aux États-Unis, cependant, pour le mois de septembre elles ont atteint \$11 millions pour un peu plus de \$2 millions de profit avant les droits d'administration centrale et les impôts.

**Le président:** Vous avez parlé de division Ouest. Vous voulez dire au Canada? Essayons de bien nous comprendre.

**M. Southern:** Le montant de \$7,6 millions s'applique à l'ouest du Canada. Les \$11 millions concernent les États-Unis. Vous devez me laisser une marge d'environ \$100,000 dans ces données, il est possible que je ne sois pas tout à fait précis.

**Le sénateur Carter:** Doit-on en conclure que l'impôt représente le facteur le plus lourd? Est-ce cela que vous voulez-dire?

**M. Southern:** Je dis que ce montant de \$7,6 millions et l'impossibilité de réaliser un profit s'expliquent par l'ensemble de tous les facteurs dont j'ai parlé. Ce sont nos frais, nos taux d'imposition, ce sont les règlements que nous devons observer; ce sont tous ces facteurs, et par «frais» je ne parle pas seulement des salaires. Je parle de tous les autres frais.

**Le sénateur Carter:** Quel est le principal facteur qui explique cette disparité entre ces deux chiffres, c'est-à-dire un profit de \$287,000 au Canada et de plus de \$2 millions aux États-Unis? Comme vous dites, il y a de nombreux facteurs; le climat, le coût unitaire, les frais industriels, les impôts, etc. Quel est celui de tous ces facteurs qui contribue le plus à cette disparité, à cette différence?

**M. Southern:** Je l'ignore. Le facteur le plus important? Je pense que le facteur le plus important serait que le revenu de \$11 millions provient en grande partie des exportations et que celui de \$7,6 millions est tiré du marché intérieur.

Le second facteur le plus important est une baisse de la demande, et ceci représente probablement 90% et plus de tout le marché accessible à ces sociétés au cours de cette période. Elles acceptent tout et elles le font à des prix marginaux. Elles peuvent conclure quelques marchés qui leur permettent de réaliser un profit, mais c'est à l'aide de ceux-ci que nous payons nos frais de survie. C'est-à-dire les frais nécessaires pour garder les manufactures en ouvertes, mais non pas nos frais administratifs généraux. Nous réalisons un profit de peut-être 5% par rapport aux frais d'exploitation globaux de l'usine. Nos frais généraux peuvent atteindre 10%. Avec ces contrats, nous subissons donc une perte réelle. C'est ce qui se passe ici pour garder les manufactures en exploitation.



[Text]

**Senator Carter:** I gather from what you have said that the anticipation of a change in exchange rates is not one of the factors you are considering in going to the United States.

**The Chairman:** I believe what Senator Carter is getting at, Mr. Southern, is that if you anticipate the exchange rate going down from \$1.02 to 95 cents, would you still be making the same investment in the United States as you are contemplating now?

**Senator Carter:** Yes, that is what I am asking.

**Mr. Southern:** Well, it would be a factor in our considerations. I suppose I can say in this room that my comments, publicly, have been two-fold: they have been based on what I honestly believe; they have been given in the hope that as a result something will happen in Canada to make things better. We have no desire to become established in some sort of unbalanced way in the United States. As a matter of fact, there is some evidence that our productivity in Montreal is starting to turn up because the people in the factory are saying, "That damn Southern is saying we are low man on the totem pole. We'll show him." I also notice that there is some more attention in terms of government in respect of trade approaches to make us more competitive. There is a new initiative, for example, to allow us to get bonds without having to take it off our working line of credit. I believe some of you are aware of that problem. The government is doing that. So there is a change.

Now, if you add on a declining Canadian dollar, a dropping interest rate and maybe competitive tax rates for exports, incremental exports, or something like that, then all of those things go into the equation, I suppose, and start to give you a different balance. But right now we cannot manufacture out of Canada for exports unless there are some very particular circumstances surrounding the export orders, one of which, of course—to be perfectly fair, and it is important to us—is the ability to finance export orders. If EDC, for example, will finance in a particular country and maybe EXIM in the States will not, then we will manufacture in Canada. In fact, the country is going to buy in Canada, but they may not buy in Canada because we are competitive in terms of our product, but only in terms of our terms and conditions we can offer. And some of that is going on. You know, there is a fire fight going on in terms of terms and conditions being offered in these countries.

**Senator Carter:** But you still have the DISC program of the United States to help foreign sales.

**Mr. Southern:** Yes. But it is incredible. Somebody mentioned ARAMCO for Saudi Arabia. We took an order last year from ARAMCO. It was \$30 million. We put \$10 million in to California, \$10 million into Quebec and \$10 million into Alberta. In Vancouver it was like an Alice in Wonderland tale. The ship sat there for weeks. The stevedores worked at a snail's pace. They finally got it all shored up. They sailed the boat out into the ocean and all the shoring collapsed. It is the stevedores' fault and our insurance covers it. But ARAMCO will never come back to Vancouver. Never. They are so fouled

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** D'après ce que vous savez dit je comprends que vous n'envisagez pas d'aller aux États-Unis parce que l'on prévoit une modification des taux de change.

**Le président:** Je crois que le Sénateur Carter vous demande ceci, monsieur Southern: si vous prévoyiez que le taux de change passera de \$1.02 à 95¢, feriez-vous aux États-Unis les mêmes investissements que ceux que vous envisagez maintenant?

**Le sénateur Carter:** Oui, c'est ce que j'aimerais savoir.

**M. Southern:** Ce serait un facteur à considérer. Je puis vous dire ici que mes commentaires, formulés en public, ont porté sur deux points: ils se fondent sur ce que je crois sincèrement; je les ai fait en espérant qu'ils provoqueront au Canada des changements qui amélioreront la situation. Nous n'avons pas l'intention de tirer de l'arrière face aux États-Unis. En fait, il semble que notre productivité à Montréal commence à augmenter parce que les travailleurs n'aiment pas que les Américains les jugent des travailleurs les moins compétents de leur catégorie et ils veulent leur montrer que ce n'est pas le cas. Je remarque également que le gouvernement nous accorde plus d'attention et prend des mesures afin de nous rendre plus concurrentiels. Ainsi, il y a de nouveaux programmes qui nous permettent, par exemple, d'émettre des obligations sans réduire nos possibilités de crédit. Je crois que certains membres du Comité sont conscients de ce problème. C'est la nouvelle attitude du gouvernement; il y a donc évolution.

Maintenant, si on ajoute à cela le dollar à la baisse un taux d'intérêt plus bas et des abattements fiscaux concurrentiels pour les exportations, l'augmentation des exportations etc., nous obtenons une situation toute différente. Présentement, nous ne pouvons pas fabriquer à l'étranger des produits d'exportation, à moins qu'il y ait des circonstances très particulières qui entourent les commandes d'exportations. Une d'entre elle, évidemment, pour être juste, c'est important pour nous, est d'être capable de financer les commandes d'exportation. Par exemple, si la SEE veut bien financer un pays en particulier et que, par exemple, l'EXIM aux États-Unis ne le veut pas, alors nous allons fabriquer ces produits au Canada. En fait, ce pays va acheter ces produits du Canada, mais peut-être ne les achètera-t-il pas ici parce que notre produit est concurrentiel mais bien parce que nous pouvons leur offrir des conditions plus favorables. Cela se produit déjà. Vous savez qu'on discute actuellement les conditions qu'on offre à ces pays.

**Le sénateur Carter:** Mais il existe toujours un programme américain, le DISC, pour aider les ventes à l'étranger.

**M. Southern:** En effet, mais c'est incroyable. Quelqu'un a parlé de l'ARAMCO de l'Arabie Saoudite. Nous avons accepté l'an dernier une commande de \$30 millions de cette société. Nous avons investi \$10 millions en Californie, la même somme au Québec et en Alberta. À Vancouver, ce fut un vrai cirque. Le bateau est resté en rade pendant des semaines. Les dockers ont travaillé à une callure de tortue. Ils ont finalement terminé leur travail. Le bateau a pris la mer et les épontilles ont cédé. La faute en revient aux dockers, mais nous sommes protégés par une assurance. Jamais la société ARAMCO ne va



[Text]

up because of the delays. We had to pull the ship into Long Beach Harbour and take everything off and put it into our California plant and repair it. It is that sort of thing. I recognize that it is not a matter of saying that you push buttons to make these things happen, but what I am trying to point out is that it is not just one thing. It is the whole darned atmosphere we are having to work in. That is why I think there needs to be a return to monetary incentives to productive workers. I used that word "productive" in the definition I gave to you.

**Senator Carter:** Mr. Southern, in this committee we are concerned mainly with Canada-U.S. relations. I take it your cross-border trade is not very great. It only amounts to a small percentage. But can you tell us some of the experiences you have had with perhaps some of the problems you may have encountered, such as non-tariff barriers, for example, or tariffs?

**Mr. Southern:** The American people are very proud, and there is a great tendency on their part to identify an American factory as being inherently or automatically better than a foreign factory as a source of goods they are going to buy. I think that is a very big factor. People in the United States, if they know you are going to supply them with goods from a Canadian factory, seem to feel that in some way those goods will be inferior.

There are some union problems. For example, with regard to the Alyeska orders that I mentioned to you, where we were supplying equipment from Calgary up into Alaska, much of the equipment was being built in California and barged, but the equipment from Calgary was being trucked up the Alaska highway. Our trucking union is the Teamsters, and Alaska is controlled by the Teamsters, run by a guy named Jesse Carr. Our Teamsters, after games of chicken, and threats, and guns going off, and all the rest of it, had to drop our units at Tok Junction, whereupon the Alaska Teamsters would come to the border, with two people in the cab, and all the rest of it, pick the units up, and take them into the Alyeska sites. The "buy-at-home" aspect of the United States is very strong.

There is something else I want to say here, and I must tell you that I simply don't know where to say these things, really. However, one thing is certain: I am going to stop saying them in the press.

One of our problems in Canada is the control of our unions. Everybody runs around talking about American-controlled companies in this country, but take our own company, for instance. We have a union, because we were secondary-boycotted in British Columbia. I went to Mr. Manning and Mr. Bennett at the time, and I said: "It's illegal," and they said, "Yes. Tsk, tsk, tsk!"

But just consider what it's like when I'm down there on Broadway in Vancouver and the head guy is saying to me, "Southern, you're big enough. You either put a union into

[Traduction]

réinvestir à Vancouver, plus jamais. Les délais les ont complètement désorganisés. Nous avons dû remorquer le bateau jusqu'au port de Long Beach, le décharger complètement, et tout réparer à notre usine de la Californie. C'est ce genre de choses qui nous nuisent. Je sais qu'on ne l'a pas fait exprès pour que cela se produise mais j'essaie de vous faire remarquer que ce n'est pas une chose en particulier, c'est l'ensemble. C'est toute l'atmosphère hostile dans laquelle nous devons travailler. C'est la raison pour laquelle je crois qu'on devrait retourner à la pratique de la prime au rendement pour les travailleurs. J'emploie le terme «rendement» dans l'acception que je vous ai donnée auparavant.

**Le sénateur Carter:** Monsieur Southern, ce Comité s'intéresse surtout aux relations canado-américaines. Je crois que votre commerce avec les États-Unis n'est pas très développé; il compte seulement pour un petit pourcentage. Mais pourriez-vous nous parler de certaines expériences que vous avez vécues, des problèmes que vous avez rencontrés, comme les barrières non tarifaires et les tarifs?

**M. Southern:** Les Américains sont très fiers. Ils ont tendance à croire qu'une société américaine est a priori supérieure à toute autre société étrangère. C'est un facteur très important. Si vous fournissez aux Américains des biens de consommation produits par des sociétés canadiennes, ils ont l'impression que, d'une façon ou d'une autre, ces produits sont d'une qualité inférieure.

Il y a également des problèmes syndicaux. Prenons l'exemple des commandes de l'Alyeska dont je vous ai parlé auparavant. La majorité de l'équipement était construite en Californie et expédiée par bateau au pays. Mais l'équipement fabriqué à Calgary était amené par camions, sur l'autoroute de l'Alaska. Le syndicat qui représente nos camionneurs est le Teamsters Union. Ce syndicat, à la tête duquel se trouve M. Jesse Carr, fait la pluie et le beau temps en Alaska. Nos camionneurs, après avoir essayé des menaces et même des coups, ont dû se résoudre à laisser leur cargaison à Tote Junction où les Teamsters de l'Alaska venaient les prendre accompagnés de deux personnes. Je n'ai pas besoin d'en dire plus long. Ils ont pris les cargaisons et les ont amenées aux chantiers de l'Alyeska. Cette attitude nationaliste est très forte chez les Américains.

Je voudrais également parler d'autre chose. Je dois vous avouer que je ne sais plus à qui m'adresser. De toute façon, une chose est certaine: je vais cesser de faire des déclarations à la presse.

Un des problèmes auxquels nous faisons face au Canada est le contrôle de nos syndicats. Tout le monde parle du contrôle des sociétés canadiennes par les Américains; mais prenez, par exemple, notre société. Nous avons un syndicat parce que nous avons dû subir les contre-coups d'un boycottage en Colombie-Britannique. Je suis allé voir MM. Manning et Bennett et je leur ai dit que c'était illégal. Ils m'ont répondu que j'avais raison, mais...

Pouvez-vous vous imaginer ce que c'est que de se trouver sur Broadway à Vancouver et de s'entendre dire que, nous autres, gens du Sud sommes déjà bien assez forts et que, si nous

*[Text]*

your factories, or not a stick of goods is going to move off the docks, and none of it is going to go on to these hydro sites."

So we have a union. Now, what is the deal? I was looking over our annual report for a number of years, and I noticed that back in 1971 I was talking proudly of the things we had done to have the people in our company lead the industry in terms of fringe benefits and all the rest of it. Yet, every time we have union negotiations, they are carried out with people from outside our union, from the centres of power in Montreal or Vancouver, or Washington, D.C., who come in on a basis of confrontation over things that they consider they must achieve for their people. They have no interest in our people.

We do not have a good relationship, and it is becoming more and more of a problem to relate to the people of our company. When I say to them, "Look; we have an executive incentive plan in ATCO that is really meaningful. Our executives can make a lot of money for good performance. They get paid for standard performance, and for good performance they get extra incentive, and we want to put in a similar scheme for all our productive workers, they say, "No way. You put it in the wage packet. If you can afford it, put it in the wage packet." "I say, "No, no. Let's have the negotiations for the wages, and then, over and above that, we want the workers to share in the profits in a meaningful way." But there is no way of achieving it, because these people know that our workers may start identifying with us.

We need legislation in this country, in my view, that will allow the people in our company to have their union, with the right to strike and all of the weapons that a union must have, but which allows no more the type of deal whereby the union belongs to someone else. In fact, I sometimes wonder about the whole strategy that is being employed. I don't particularly want to go into that, however. I don't want to sound as though I'm getting hyper-suspicious. But I'll tell you one damn thing. We don't have any problems in the same union in the United States, as compared to what we have in Canada. I think we need labour legislation that is going to change that.

**Senator McElman:** What would be the explanation of that situation, in which you do not have problems in the United States, yet you do in Canada, and the union is the same?

**Mr. Southern:** Unemployment has been high in the United States. People seem to prize their jobs more. They work harder. I hate to say this, but I think fear is also a motivator for people. There are a number of motivators, but I think fear of failure, or losing a job is a great motivator. Perhaps the unions in the county in California where the plant is were influenced by the fact that at one stage they had 13 per cent unemployment. In Waco, Texas, they have fairly high unemployment—I believe it is about 8 per cent. I do not know the answer to this problem, but I do know that it is terribly frustrating. What is a company? It is its people. I believe that management has taken advantage of people in its companies many many times before, and they will in future, and we have to have a technique that prevents that; but really, there is

*[Traduction]*

n'acceptons pas de syndicat, il n'y a pas un produit qui va sortir du port et rien ne sera acheminé aux chantiers hydro-électriques.

Donc, nous avons un syndicat. Maintenant, où en sommes-nous? J'ai examiné les rapports annuels des dernières années; j'ai remarqué qu'en 1971 je parlais avec beaucoup de fierté des choses que nous avons faites pour que les travailleurs de notre société soient les mieux nantis en ce qui concerne les avantages sociaux, etc. Mais, chaque fois que nous avons des négociations patronales-ouvrières, elles sont menées par des gens étrangers à notre syndicat. Ces personnes viennent des grands centres comme Montréal, Vancouver ou Washington (D.C.). Ils viennent négocier dans un esprit de confrontation pour des choses que, selon eux, leurs membres devraient avoir. Ils ne s'intéressent pas du tout à nos travailleurs.

Les relations ne sont pas très bonnes et il est de plus en plus difficile de communiquer avec les travailleurs de notre société. Quand je leur dit, «Écoutez, nous avons à l'ATCO un programme d'encouragement des cadres supérieurs qui est très valable. Ils peuvent gagner beaucoup d'argent pour un rendement supérieur; ils sont payés pour leur rendement normal et ils obtiennent des primes supplémentaires s'ils travaillent davantage. Nous voulons établir un système semblable pour nos employés à la production.» Et ils me répondent: «Pas question Ajoutez ces primes à nos salaires si vous le pouvez». Je leur dis: «Absolument pas. Négocions les salaires, et en plus, que les ouvriers participent aux bénéfices». Mais c'est absolument irréalisable parce qu'ils savent que nos ouvriers pourraient commencer à s'identifier à nous.

Il nous faut, au Canada, des politiques qui permettront aux employés de notre société d'avoir leur syndicat, avec droit de grève et toutes les armes qu'un syndicat doit avoir à sa disposition, mais qui ne permette plus des arrangements tels que le syndicat appartienne à d'autres. En fait, je m'interroge parfois sur toute stratégie actuellement appliquée. Cependant, je ne tiens pas à m'y attarder; je ne voudrais pas paraître méfiant à l'extrême, mais je tiens à vous dire que nous n'avons aucun problème aux États-Unis avec ce même syndicat, alors que nous en avons au Canada. J'estime que nous avons besoin d'une législation du travail pour changer cela.

**Le sénateur McElman:** Comment expliquez-vous qu'il n'y ait aucun problème aux États-Unis alors qu'il y en a au Canada avec le même syndicat?

**M. Southern:** Le chômage a été très élevé aux États-Unis. Les ouvriers semblent tenir davantage à leur emploi; ils travaillent plus; je n'aime pas beaucoup ce que je vais dire, mais je crois que la crainte aiguillonne les gens. Il y a beaucoup d'autres facteurs, mais la crainte de l'échec ou la peur de perdre son emploi constituent d'importants facteurs de motivation. Les syndicats du comté de Californie où l'usine est installée n'étaient peut-être pas insensibles au fait qu'il y avait déjà eu 13 pour cent de chômage; il est assez élevé à Waco, au Texas, 8 pour cent, je crois. Je ne connais pas la solution de ce problème, mais je sais qu'il est extrêmement contrariant. Qu'est-ce qu'une société, sinon les personnes qui la constituent. Je sais que le patronat a lésé ses employés à maintes reprises, qu'il le fera encore à l'avenir, et que nous devons avoir une



[Text]

no need for anyone other than the people of ATCO to determine how they are going to split the profits, and how they are going to motivate each other.

Down in Montreal we have people in there not from the standpoint even of the union movement, but from a political movement standpoint.

**Senator McElman:** I find it difficult to understand, Mr. Chairman. If the union is being directed, let us say, out of the international office in Washington, D. C., negotiating for contracts, fringe benefits and so on, for American companies, and if they are also negotiating for the same things for Canadian companies, why would the same negotiators make it much easier for management in the United States than in Canada?

**Mr. Southern:** Just a second. I said that sometimes I think there must be a master plan, though I am probably being hyper-suspicious. I have no facts, and no really good reason for saying that, other than that it seems to me that we are having a more difficult time in Canada than they are in the United States.

**Senator McElman:** What would this master plan be?

**Mr. Southern:** Well, I think your committee must be concerned about the effect of decisions taken in corporate headquarters in the United States that impact on subsidiaries in Canada. Is it too much to ask the same question about union headquarters?

**The Chairman:** That is what I took from the first part of the witness answer, Senator McElman.

**Senator McElman:** I want to have it more explicitly explained.

**Mr. Southern:** I really do not care to go any further, because I think perhaps I am going after a red herring. I have nothing specific even to tell you. I would feel much more comfortable, however, if our unions were unions of the people that work in our company, if they were given all of the rights and strengths of an international union, to strike, and stop us, and negotiate, and all those things, but at the same time had a real and lasting interest in the future of our company.

**Senator McElman:** The unemployment statistics and economic conditions that you have referred to in your two locations in the western United States . . .

**Mr. Southern:** And we have another factory in Idaho, by the way.

**Senator McElman:** . . . are not very different, perhaps, certainly not on the unemployment level, from those being experienced in the province of Quebec, for example; yet I take it from the witness, Mr. Chairman, that labour-management relations in the United States plants are very much better. Mr. Southern, do you attribute this, as I sensed you do from what you said earlier, largely to the political input of the union leaders in Canada?

**Mr. Southern:** I think that is a fair statement.

[Traduction]

stratégie pour empêcher cela; mais franchement, l'ATCO n'a besoin de directives extérieures; nous pouvons, tous ensemble déterminer comment nous souhaitons répartir nos profits, ou comment nous pouvons nous encourager mutuellement.

A Montréal, nous avons des alliances, pas du point de vue syndicaliste, mais sur le plan des mouvements politiques.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, je trouve cela difficile à comprendre. Si les syndicats reçoivent des directives émanant, disons, du bureau international de Washington, D.C. pour négocier des contrats et des avantages sociaux, etc., pour des filiales américaines, et qu'ils négocient pour ces mêmes choses pour des sociétés canadiennes, pourquoi les mêmes négociateurs rendraient-ils les choses plus simples pour le patronat américain que pour celui du Canada?

**M. Southern:** Un instant; j'ai dit qu'il nous faudrait parfois avoir un programme-type, mais il est vrai que je suis peut-être exagérément méfiant. Je ne m'appuie sur aucun fait, et je n'ai pas de raison vraiment valable pour dire cela, sauf qu'il me semble que nous traversons une période beaucoup plus difficile au Canada que ce n'est le cas pour eux aux États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Quel serait ce programme-type?

**M. Southern:** J'estime que votre comité devrait s'inquiéter des conséquences des décisions prises dans les sièges sociaux des compagnies américaines lorsqu'elles touchent les filiales canadiennes. Est-ce trop demander que de se poser les mêmes questions quant aux centrales syndicales?

**Le président:** C'est ce que j'ai compris d'après la première partie de la réponse du témoin, sénateur McElman.

**Le sénateur McElman:** J'aimerais avoir plus de précisions à ce sujet.

**M. Southern:** Je ne tiens pas vraiment à continuer, parce que j'ai l'impression de me laisser peut-être entraîner sur une fausse piste. Je n'ai même aucune précision à vous apporter. Je serais cependant beaucoup plus satisfait, si nos syndicats représentaient les personnes qui travaillent dans notre société, qu'on leur accorde tous les droits et privilèges d'un syndicat international, droit de faire grève, de tout arrêter et négocier, ainsi de suite, mais qu'ils aient en même temps un intérêt réel et durable dans l'avenir de notre société.

**Le sénateur McElman:** Les statistiques sur le chômage et les conditions économiques dont vous avez parlé pour deux de vos installations de l'ouest des États-Unis . . .

**M. Southern:** Et nous avons une autre usine dans l'Idaho.

**Le sénateur McElman:** . . . je disais donc qu'elles ne sont peut-être pas très différentes, en tout cas certainement pas pour le taux de chômage, de celle que connaît le Québec par exemple; or, monsieur le président, si j'en crois le témoin, les relations patronales-ouvrières dans les usines américaines sont bien meilleures. Monsieur Southern, attribuez-vous cela, comme j'ai cru le comprendre d'après ce que vous avez dit, principalement au rôle politique des chefs syndicalistes au Canada?

**M. Southern:** Cela me paraît exact.

[Text]

**Senator McElman:** How would you rate the effect of labour-management problems—strikes, slow-downs, and so on—upon productivity in Canada, in terms of percentages if possible, as compared to the effect of the same problems in the United States? I take it productivity in the United States is extremely good. Perhaps long runs would help, but without looking at the long runs, productivity there is extremely good, and is dropping off in some of the Canadian plants. How much of this is due to direct strikes, work to rule and slow-downs and so on?

**Mr. Southern:** I cannot tell you.

**Senator McElman:** Is it appreciably higher in Canada?

**Mr. Southern:** Yes; sure it is. We even get into sabotage. Let us take the people at the end of the line, where the units are finished. They may be fastening up a running gear, for example, using jacks to lift the units up to put the bogies underneath. They may drop the damn things so that the running gears go through the floor, or they may go in and cut up all of the upholstery. One of the frustrations for the manager today in this country is the problem of what to do about it. How do you fight it?

**Senator Sparrow:** why do you have sabotage?

**Mr. Southern:** In this particular case it was in negotiation for a new wage settlement. The negotiations had gone on and on. We were offering 12 or 14 per cent. The AIB was saying tops at 10, or some damn thing. The union wanted 25 and they were down to 20. Who knows?

**Senator Sparrow:** Is that a tactic to force you to settle?

**Mr. Southern:** Certainly. The only comment I would make is that the people who seem to be the leaders of this type of activity in our union movement are politically oriented people whose main interest is in some political party, rather than in the workers' movement per se. I even get hung up on that. I do not believe we should have a workers' movement. Who the hell are the workers of the company? All of us! That is one of the reasons management-labour situations are very difficult right now. It is hard to get to your people and have them participate with you in the profitability of the venture the way you used to be able to. Now it is all done through a highly structured union approach; it is a confrontation approach. I do not think it need be this way. I can give you my word of honour that I would be prepared to have 50 per cent of the board of directors of ATCO represent the workers of the company. That would not bother me one bit. That is if that union were just ATCO people. They could have the right to strike and everything else. We do not have any problems when we can talk to our own people, but that is another question.

**The Chairman:** It is an important question.

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Comment évaluez-vous les répercussions des conflits du travail—grèves, ralentissements, etc.—sur la productivité au Canada, si possible en termes de pourcentages, par rapport aux répercussions de ces mêmes problèmes aux États-Unis, où me semble-t-il, la productivité est excellente. A long terme, la situation sera peut-être meilleure, mais, de toutes façons, la productivité est excellente, or, elle est en baisse dans certaines usines canadiennes. Quel pourcentage de la réduction de la productivité est dû aux grèves, à la grève du zèle, aux ralentissements du travail et à d'autres facteurs?

**M. Southern:** Je ne peux pas vous le dire.

**Le sénateur McElman:** Est-il sensiblement plus élevé au Canada?

**M. Southern:** Certainement. Il y a même du sabotage. Prenons les ouvriers au bout de la ligne de montage, où l'on procède au finissage des unités. Par exemple, il est possible qu'ils resserrent trop un train de roulement, en utilisant des criques pour soulever l'unité en vue de mettre les bogies au-dessous; ils peuvent les laisser tomber afin que les organes de transmission traversent le plancher, ou ils peuvent taillader tout le capotage de la voiture. Une des frustrations des directeurs d'usine actuellement au Canada, est le problème que pose les mesures à prendre à ce sujet. Comment y remédier?

**Le sénateur Sparrow:** Pour quelle raison y a-t-il sabotage?

**M. Southern:** Dans ce cas particulier, il s'agissait de négociations en vue d'un nouvel accord salarial. Les négociations ont traînées, nous offrons 12 ou 14 p. cent, la Commission de lutte contre l'inflation disait que le maximum était 10 p. cent ou quelque chose de ce genre. Le syndicat voulait 25 p. cent, puis ils ont baissé à 20 p. cent. Qui sait?

**Le sénateur Sparrow:** Est-ce là une tactique pour vous obliger à arriver à une solution?

**M. Southern:** Certainement. La seule remarque que je voudrais faire est que les personnes qui semblent être les meneurs de ce genre d'activités au sein de notre mouvement syndical, sont politisés, et s'intéressent à un certain parti politique plutôt qu'au mouvement syndical en soit, ce qui m'irrite. Je ne pense pas que nous devrions avoir un mouvement syndical. Qui diable sont les travailleurs de la société? Nous tous. C'est une des raisons qui rend si difficile la situation des relations entre la direction et les syndicats. Il est difficile d'obtenir la participation des ouvriers à la rentabilité de l'entreprise comme on était en mesure de le faire auparavant. Actuellement, tout est accompli par l'entremise de procédures syndicales fortement structurées, c'est-à-dire une procédure dite de confrontation. Je ne pense pas que ce soit nécessaire. Je peux vous donner ma parole d'honneur que je serais disposé à accepter que 50 p. cent du conseil d'administration de l'ATCO représente les ouvriers de notre société. Cela ne m'inquiète nullement. A condition qu'il s'agisse seulement d'ouvriers de l'ATCO. Ils pourraient avoir le droit de faire la grève et tout autre droit. Nous n'avons pas de difficulté lorsque nous parlons à nos propres ouvriers, mais c'est une autre question.

**Le président:** C'est une importante question.



[Text]

**Mr. Southern:** It is those sorts of innovative things that have to be done in this country. The problem is, how do we get the tools to do them?

**The Chairman:** I could comment on that, but I am not here to give evidence.

**Senator Rowe:** In this list of officers' names set out in your annual report, starting with your father and going down to Mr. Lindell, are they practically all Canadians?

**Mr. Southern:** All except one, Mr. Rice, a senior vice-president with the Citibank in New York. I must tell you that there is no monetary requirement for him to be on the board. It is not a banking loans relationship, nor an overseeing capacity at all. A long time ago we had a loan with a Canadian bank that we never reduced; it was always \$5 million; we always needed more. This is when we went public. The bank called the loan. Citibank gave us a loan. He is the man who did it. I have always remembered him, but we do not deal with him now.

**Senator Laird:** In answer to Senator Carter's question you mentioned your sales of the Canadian manufactured items in the United States would be anywhere from \$2 million up to \$5 million. If you did not have these factories in the United States would that figure be considerably higher?

**Mr. Southern:** I think it could be. It would depend on competitive forces.

**Senator Laird:** From what you have said, I gathered that Canadian management productivity suffers from the same defect or differential as does labour productivity vis-à-vis American.

**Mr. Southern:** Yes.

**Senator Laird:** They are both lower. You may be interested in this. I spoke with a very prominent American industrialist the other day. It was quite by accident. We were talking about the same thing. He said one reason for the relatively lower labour productivity in England and in Canada, as compared with some other countries—the United States, Japan, West Germany and so on—is that management productivity is much lower as well. From what you have said, I gather that is to some extent true in Canada: Canadian management productivity is lower than American management productivity. This gentleman told me that, and I got the same inference from what you have said. If that is so, what can the Government of Canada do to change the picture?

**Mr. Southern:** I might be ridiculed for my answer. I think it is very simple. This country has to go back to a work ethic approach. It is not a matter for which you can introduce a piece of legislation. It is a fact that our labour is not motivated enough; our managers are not motivated enough. Motivational theory would bring many things into account—fear, gain, recognition. There are many things that motivate people. So

[Traduction]

**M. Southern:** Ce sont ces genres d'innovation qu'il faut réaliser au Canada. Le problème consiste à trouver le moyen d'y arriver.

**Le président:** Je pourrais vous en dire quelque chose, mais je ne suis pas ici pour témoigner.

**Le sénateur Rowe:** Dans cette liste des noms des dirigeants établie dans votre rapport annuel, je suppose qu'ils sont tous pratiquement des Canadiens?

**M. Southern:** A l'exception d'un seul, M. Rice, un premier vice-président, de la City Bank de New York. Je dois vous dire qu'aucune question monétaire n'intervient pour sa nomination au conseil d'administration. Il ne s'agit ni d'une relation bancaire ni d'un droit de regard. Il y a longtemps une banque canadienne nous a fait un prêt que nous n'avons jamais réduit. Il s'agissait toujours de 5 millions de dollars, nous avions toujours besoin de plus d'argent. C'est à ce moment-là que nous sommes devenus une société publique. La banque nous l'a ordonné. La City Bank nous a accordé un prêt; c'est lui qui nous a permis de l'obtenir. Je me suis toujours souvenu de lui, mais nous ne traitons plus avec lui actuellement.

**Le sénateur Laird:** En réponse à la question du sénateur Carter, vous avez dit que vos ventes aux États-Unis de produits fabriqués au Canada se situent entre 2 et 5 millions de dollars. Je suppose que si ces usines étaient aux États-Unis, ce chiffre serait beaucoup plus élevé.

**M. Southern:** Je pense qu'il pourrait l'être. Cela dépendrait des forces concurrentielles.

**Le sénateur Laird:** D'après ce que vous avez dit, je déduis que la productivité des cadres canadiens souffre des mêmes faiblesses ou différences que la productivité de la main-d'œuvre par rapport à leurs homologues américains.

**M. Southern:** Oui.

**Le sénateur Laird:** Les deux sont inférieures. Il est possible que ceci vous intéresse: l'autre jour, j'ai conversé avec un gros industriel américain. Ce fut tout à fait par accident; nous parlions de la même chose. Il a déclaré qu'une raison de la productivité relativement inférieure de la main-d'œuvre en Angleterre et au Canada, par rapport à certains autres pays comme les États-Unis, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest et d'autres, était due à ce que la productivité des cadres était de beaucoup inférieure également. D'après ce que vous avez dit, je déduis que c'est exact dans une certaine mesure au Canada. La productivité des cadres au Canada est inférieure à celle de leurs homologues américains. C'est ce que m'a dit ce monsieur, et j'ai fait la même déduction d'après ce que vous avez dit. Si c'est le cas, que peut faire le gouvernement du Canada pour changer cette situation?

**M. Southern:** Il est possible que ma réponse fasse rire. A mon avis, c'est très simple. Ce pays doit revenir à une éthique de travail. Ce n'est pas une question sur laquelle vous pouvez légiférer. C'est un fait que notre main-d'œuvre n'est pas suffisamment motivée, et les cadres non plus. La théorie de motivation pourrait faire ressortir plusieurs facteurs: la crainte, le gain, la reconnaissance. De nombreuses choses

[Text]

many of these things have gone negative on us. That is where I believe the problem is.

Let me give you an example of what I mean. We give young men coming out of university the opportunity to go into ATCO. In fact there are now two young M.B.A's working in our head office which consists of only about 25 people. We bring these young people in for a year or two and send them on. They have a choice of coming in here or going with for example the Ministry of Transport at the Calgary International Airport. The wages are about the same. Sometimes wages are a little higher going the other way.

When the young fellow first comes in, he is not concerned with security. We say, "Make this acquisition out in British Columbia. You work on this with this acquisition team." He is enthused and working night and day. On the other hand, for example, the young man who works at the Ministry of Transport, is off at 3.30 every afternoon. At this point in time the fellows working in our company are highly motivated, and when we make the acquisition, maybe all of a sudden Southern is saying to them, "You go in as a sales manager, and you go as an administration manager. Those projections that we bought that company on, you make them." He goes home now; he has a young wife at home, and for the first time in his life he says to himself, "That guy means it." The young man working at MOT does not know what that is all about.

The point I am driving at is that those two people are now getting motivated; the goal is there, the reward is there. But I'll tell you, there is something else there. The problem is the rest of our society that can live no matter what; that is what brings everything down. What we do is put people in the land of the lotus-eaters; everybody can survive, so why excel?

**Senator Rowe:** Is that not true in the United States as well as in Canada?

**Mr. Southern:** I do not think quite as much. There are figures to support the contention that the growth in government spending and services in Canada, as a percentage of gross national product, is outstripping that of the United States. It seems to me that in this country we have more extensive programs of a social and welfare nature per GNP than almost any other country in the world. The fact of the matter is, our system cannot afford it. What you are doing is taking away from the profit-producing sector. You keep loading that sector up with burdens, in order to give to the others until incentive is removed. Is it peculiar, then, that labourers and management people alike start to say, "What the hell! Is it really that important that we try hard?" I think the United States has perhaps a bit more tradition in that respect going for them, although that is hard to believe. Where I come from in Canada the tradition has been one of hard work and striving. I think that is true for all of Canada. I do not know what the answer is, but I will tell you that it isn't working.

[Traduction]

motivent les gens. Nombre de ces facteurs n'existent plus chez nous. C'est là qu'à mon avis le problème se pose.

Laissez-moi vous donner un exemple de ce que je veux dire. Nous donnons à de jeunes universitaires la possibilité d'entrer à l'ATCO. En fait, actuellement deux diplômés de hautes études commerciales travaillent à notre siège social dont l'effectif est de 25 personnes seulement. Nous y affectons ces jeunes pendant un an ou deux et ensuite ils vont ailleurs. Ils ont le choix de venir ici, ou de travailler au ministère des Transports à l'aéroport international de Calgary. Leurs salaires sont à peu près identiques. Quelquefois les salaires sont un peu plus élevés pour ceux qui ont suivi le processus inverse.

Le diplômé qui commence à travailler chez nous ne se préoccupe pas des questions de sécurité. Nous lui disons: «Acquiesce cette notion en Colombie-Britannique. Tu travailles là-dessus avec cette équipe de formation.» Il s'exalte alors et travaille jour et nuit. D'autre part, un jeune homme qui travaille au ministère des Transports, termine chaque jour à 15 h 30. A cette heure-là, nos employés sont fortement motivés; quand nous avons une nouvelle revue, M. Southern lui dit parfois soudainement: «Vous êtes maintenant directeur des ventes ou gestionnaire. Vous allez établir les projections en vertu desquelles nous avons acheté cette société.» L'employé rentre chez lui et, pour la première fois de sa vie, il se dit que son patron est vraiment sincère dans ses propos. Le jeune homme qui travaille au ministère des Transports ne comprend rien à toutes ces notions.

Je veux démontrer par là que ces deux personnes se sentent maintenant motivées; l'objectif à atteindre est déterminé et une récompense attend celui qui le réalise. Mais ce n'est pas tout. Les autres membres de notre société qui s'accommodent de tout et de rien posent un problème; c'est ce qui ruine tout. En somme, nous rendons les gens négligents; si tout le monde peut survivre, pourquoi chercher à exceller?

**Le sénateur Rowe:** Cela ne vaut-il pas tant pour le Canada que pour les États-Unis?

**M. Southern:** Je ne partage pas cet avis. Il existe des chiffres à l'appui de l'affirmation voulant que, par rapport au produit national brut, l'augmentation des dépenses et l'expansion des services du gouvernement canadien soient supérieures à celles des États-Unis. Il me semble qu'en matière de bien-être social, le Canada dispose de programmes beaucoup plus vastes, par rapport au PNB, que ceux offerts dans presque tout autre pays. Le fait est que notre système ne nous permet pas de maintenir une telle situation. Vous rongez le secteur rentable. Vous accablez ce secteur de façon à en aider certains autres, jusqu'au moment où le stimulant même en est détruit. Il est alors singulier de voir les travailleurs et la direction commencer à s'interroger sur l'importance de leurs efforts. Je pense qu'il existe peut-être aux États-Unis une tradition mieux établie à ce sujet, ce qui peut jouer en leur faveur, même si cela semble difficile à croire. De là où je viens, au Canada, la tradition en est une de travail et d'efforts. Je crois que cela est d'ailleurs typique du reste du pays. Je ne saurais vous fournir une réponse au problème, mais je puis vous dire que la méthode actuelle est infructueuse.



[Text]

**The Chairman:** Would you agree that there is a higher dedication to the general principle of free enterprise and profit in the States in the average American than there is in the average Canadian?

**Mr. Southern:** Yes, there is. There is also an opportunity for them to become more skilled. I suppose it is like an eye doctor taking out cataracts in Johns Hopkins compared with doing it in the Calgary General Hospital; he is getting more exposure and he naturally becomes more professional. The United States business manager is tough; he has been through a lot; he has had a lot of experience; he has his skills refined up, and when you come up against him you had better be awfully good. We have that natural disadvantage here. We have many natural disadvantages. My problem is that we keep on adding unnatural ones.

**Senator Rowe:** I have some other questions, Mr. Chairman, but as our time is running out I will yield to others.

**Senator Sparrow:** Mr. Southern, you referred in your earlier comments to the corporate tax difference between the United States and Canada. I believe you mentioned the figures of 43 per cent Canadian effective tax rate and 35 per cent American. Would that be close to the figures?

**Mr. Southern:** Yes, under DISC. As I mentioned, almost all our revenues in the United States are connected with exports.

**Senator Sparrow:** That makes the difference. For your American company did you set up an American corporation?

**Mr. Southern:** A DISC corporation?

**Senator Sparrow:** No. Is your company in the United States an American corporation?

**Mr. Southern:** Yes.

**Senator Sparrow:** Owned by ATCO?

**Mr. Southern:** A wholly-owned subsidiary of ATCO.

**Senator Sparrow:** Therefore you would be designated under the tax law as a Canadian company for tax purposes. Is that correct?

**Mr. Southern:** No. I wish my controller were here, but I do not think so.

**Senator Sparrow:** You are telling me that you do not pay the effective Canadian tax rate on American income?

**Mr. Southern:** No, we pay the American tax rate on American income.

**Senator Sparrow:** Do they not adjust it to the Canadian rate and you pay the difference in Canada?

**Mr. Southern:** No. We pay withholding tax on dividends down in the States when we bring them back. If we had \$100

[Traduction]

**Le président:** Diriez-vous que l'Américain moyen croit davantage que le Canadien moyen au principe général de la libre entreprise et du gain?

**M. Southern:** Oui. Les Américains ont également la chance de pouvoir se perfectionner. Il existe probablement autant de différence entre les deux pays qu'entre deux oculistes qui procéderaient à une opération de la cataracte, l'un à l'hôpital John Hopkins, l'autre au *Calgary General Hospital*; l'Américain est entouré de connaissances plus étendues et il devient naturellement plus compétent. Aux États-Unis, les directeurs d'entreprises commerciales sont endurcis; ils ont acquis une riche expérience et ont perfectionné leurs aptitudes; vous devez être fort compétent pour rivaliser avec eux. C'est là un de nos désavantages «innés»; nous en avons bien d'autres et, qui plus est, nous continuons à les multiplier.

**Le sénateur Rowe:** J'aurais d'autres questions à poser, monsieur le président, mais comme le temps passe, je vais céder la parole aux autres sénateurs.

**Le sénateur Sparrow:** M. Southern, vous avez parlé précédemment des différences de l'impôt sur les corporations entre les États-Unis et le Canada. Vous avez mentionné, je crois, que le tarif en vigueur au Canada était de 43 p. 100 par rapport à 35 p. 100 aux États-Unis. Cela correspond-t-il à peu près aux chiffres que vous avez donnés?

**M. Southern:** Oui, dans le cadre du DISC. Comme je l'ai dit, la majorité des revenus que nous obtenons des États-Unis proviennent des exportations.

**Le sénateur Sparrow:** C'est de là que vient la différence. Avez-vous formé une corporation pour votre société américaine?

**M. Southern:** Une corporation dans le cadre du DISC?

**Le sénateur Sparrow:** Non. La société que vous avez aux États-Unis est-elle une corporation américaine?

**M. Southern:** Oui.

**Le sénateur Sparrow:** Propriété de l'ATCO?

**M. Southern:** Une filiale de l'ATCO à part entière.

**Le sénateur Sparrow:** En vertu de la loi sur l'impôt, vous seriez donc désignés en tant que société canadienne, aux fins de l'impôt. Est-ce exact?

**M. Southern:** Non. Je ne crois pas qu'il en soit ainsi, mais j'aimerais que notre contrôleur financier soit ici.

**Le sénateur Sparrow:** Vous me dites donc que vous ne payez pas le tarif fiscal établi au Canada pour le revenu que vous obtenez aux États-Unis?

**M. Southern:** Nous versons le montant exigible selon le tarif fiscal établi aux États-Unis pour l'argent que nous faisons dans ce pays.

**Le sénateur Sparrow:** Ils ne rajustent pas ce tarif en fonction du tarif canadien pour que vous payiez la différence au Canada?

**M. Southern:** Non. Les États-Unis effectuent des retenues fiscales sur les dividendes quand nous rapatrions ceux-ci. Si

[Text]

million of revenue in the United States and have, say, \$10 million of profit on that, with an effective tax rate of 35 per cent we would end up with \$6.5 million after tax.

**Senator Sparrow:** You must file a Canadian income tax return on that.

**Mr. Southern:** No. We file an American tax return on that.

**Senator Sparrow:** Not a Canadian?

**Mr. Southern:** That is correct.

**Senator Carter:** You are not affected at all by overlapping tax jurisdiction, as a multinational company?

**Mr. Southern:** It is rather flattering to call ourselves, as I do, a mini-multinational. In fact, tax auditors from Australia and the United States come to Calgary to review the management fees that we are charging their companies, the dividend policies and any cross-border transactions, to see if we are dealing in an arm's-length way, and that sort of thing. I think the answer to the question is that we are Canadian-owned, that we are Canadian headquartered, our companies in Australia and the United States are all wholly-owned subsidiaries, but our American and Australian companies, just like a subsidiary company of an American parent would be in Canada, pay taxes there and are subject to their laws.

**The Chairman:** Their taxing authorities would try to do the same as ours would do; they would see that the charges being made by the parent for services and so on are proper charges and not excessive so as to hide the profit within the country where the tax may be payable, so that you could move all the profit back to Canada without paying Australian or American tax, as the case may be. I think that is the principle.

**Mr. Southern:** You might be interested to know that in the last few years we have been able to start a dividend flow back to Canada. At the beginning it was all investment; we did not have any build-up of revenues so that we could start to repatriate the profits.

**Senator Rowe:** You represent an exception to the general rule, in that traditionally we have expected the big American companies to have their subsidiaries here in Canada. In fact, some of us have been alarmed at the takeover of Canadian industries by the big American companies. You are an exception. You are a Canadian company which was profitable, which deliberately moved out, and apparently it has been a very successful experiment on your part. You moved down to the United States. Do you see that as a trend? Why do not more Canadian companies do precisely that?

**Senator Cameron:** They are.

**Senator Rowe:** The first part of my question is: Is this move from Canada increasing?

[Traduction]

nous avons un revenu de \$100 millions aux États-Unis et que ce montant représentait \$10 millions de bénéfices, le tarif fiscal en vigueur étant de 35 p. 100, notre profit net serait de \$6.5 millions.

**Le sénateur Sparrow:** Vous devez faire une déclaration d'impôt sur le revenu pour ce profit, au Canada.

**M. Southern:** Non. Nous présentons une déclaration d'impôt aux États-Unis.

**Le sénateur Sparrow:** Pas au Canada?

**M. Southern:** Non, pas au Canada.

**Le sénateur Carter:** A titre de société multinationale, vous n'êtes en aucun cas touchés par le chevauchement des juridictions fiscales?

**M. Southern:** Il est plutôt flatteur de nous qualifier, comme je le fais moi-même, de mini-multinationale. En fait, des vérificateurs de l'impôt partent de l'Australie et des États-Unis pour venir à Calgary vérifier les frais de gestion que nous imputons à leurs sociétés, de même que les politiques sur les dividendes et toute transaction effectuée en dehors du Canada, pour voir si nous faisons bien notre travail. La réponse à cette question est, je crois, que nous sommes d'appartenance canadienne, que nous avons nos sièges-sociaux au Canada, que nos sociétés en Australie et aux États-Unis sont des filiales en propriété exclusive, mais nos sociétés américaines et australiennes sont taxées là-bas et assujetties à leurs lois, tout comme le serait une filiale américaine au Canada.

**Le président:** Leurs autorités fiscales agiraient de la même façon que les nôtres: elles essaieraient de voir si les frais réclamés par la société-mère pour des services, et ainsi de suite, sont réels ou s'ils n'ont pas été exagérés pour masquer le profit réalisé dans le pays où il faudrait peut-être payer la taxe, de sorte qu'il deviendrait possible de rapatrier tous les profits au Canada sans payer la taxe, australienne ou américaine, selon le cas. C'est là, je crois, le principe.

**M. Southern:** Il vous intéressera peut-être de savoir qu'au cours des dernières années nous avons pu amorcer un retour des dividendes vers le Canada. Au début, tout était investissement: aucune accumulation de revenus qui nous aurait permis de rapatrier les profits.

**Le sénateur Rowe:** Vous êtes une exception à la règle générale, en ce sens que, traditionnellement, nous attendions des sociétés américaines importantes qu'elles aient leurs filiales ici au Canada. De fait, certains d'entre nous ont été alarmés par la prise de contrôle d'industries canadiennes par les grosses sociétés américaines. Vous êtes une exception. Vous êtes une société canadienne qui, rentable, s'est expatriée volontairement et il semble bien que cette initiative vous ait réussi. Vous êtes allés vous installer aux États-Unis. Y voyez-vous une tendance? Pourquoi un plus grand nombre de sociétés canadiennes ne font-elles pas de même?

**Le sénateur Cameron:** Elles le font.

**Le sénateur Rowe:** J'aimerais d'abord savoir si cet exode du Canada augmente?



[Text]

**Mr. Southern:** I think a company has to reach a certain size, strength and confidence, and must have a saleable product, with a sufficient market where it is going, and also sufficient market strength, to pull some of these things off. I think the Canadian companies that have managed to get to that size are no different from companies anywhere. They want to expand; they look for new markets and they go out and explore. I am not trying to suggest that we should not have set up factories in the United States and Australia. Let us take Australia as a good case in point. We could not possibly supply Australia from Canada; there is just no way. To a greater or lesser extent that argument might be made with respect to our three factories in the United States.

I think we should be trying to encourage the growth of Canadian-owned companies in other countries; I believe that is a healthy thing. I believe it is a growing trend for those who have been able to reach the level of strength at which they can do it. It is really difficult to do that here.

The thing I am proudest of in ATCO's balance sheet is that the shareholders' equity was over \$50 million at the end of that year; it is now over \$60 million, and the long-term debt is \$10 million. Many companies making far less profit have debts of \$78 million, \$80 million and \$90 million, which makes their ability to survive less. A company must be managed so that it can withstand a depression, and yet take advantage of opportunities when they arise. If companies get too highly levered some of that is brought about by our regulations and rules in this country also, then they are not strong enough to go offshore.

**Senator McElman:** There is another aspect of this, Mr. Chairman. The witness earlier distinguished quite clearly between manufacturing industries and resource industries. Does this not apply also when we are looking at the activities of so-called multinationals? The big element of U.S. ownership, and the one which has caused concern in Canada, has been the resource-based industries, such as oil . . .

**Mr. Southern:** Say that last part again—"The big element . . ."

**Senator McElman:** The big element of U.S. control in Canada has been in resource-based industries.

**Mr. Southern:** Right.

**Senator McElman:** In other words, manufacturing is the desirable thing as long as tariffs and so on permit the American firm to supply the manufactured goods to the Canadian market from its factories in the U.S.?

**Mr. Southern:** That's correct.

**Senator McElman:** With respect to resource-based industries it is quite a different picture. Is the picture not becoming much more attractive for those Canadian firms, such as yours, which can become highly developed in expertise in a particular field, if they form a base in the Canadian market, to then

[Traduction]

**M. Southern:** Je crois qu'une société doit d'abord avoir pris une certaine importance, une certaine vigueur, une certaine confiance; et il lui faut en outre un produit qui se vend bien et un marché suffisant, là où elle veut aller s'établir. Elle doit pouvoir s'affirmer sur le marché avant même de songer à s'installer ailleurs. Les sociétés canadiennes qui ont atteint suffisamment d'importance, ne diffèrent pas, je crois, des autres sociétés ailleurs. Elles veulent prendre de l'expansion et cherchent de nouveaux marchés; elles explorent les possibilités. Je ne veux pas dire que nous n'aurions pas dû ouvrir des usines aux États-Unis et en Australie. Prenons le cas de l'Australie. Nous ne pouvons tout simplement pas, du Canada, approvisionner l'Australie: c'est impossible. Il en est plus ou moins ainsi de nos trois usines aux États-Unis.

Je crois que nous devrions encourager l'expansion des sociétés d'appartenance canadienne qui se trouvent dans d'autres pays; à mon avis, c'est une initiative tout à fait saine. Je crois que les sociétés qui sont assez vigoureuses pour essaimer ailleurs le font de plus en plus. Il est bien difficile de faire cela ici.

Ce qui me rend le plus heureux dans le bilan d'ATCO c'est que l'avoir des actionnaires a atteint 50 millions de dollars à la fin de l'année; il dépasse maintenant 60 millions de dollars et la dette à long terme est de 10 millions de dollars. De nombreuses compagnies ayant des profits beaucoup moins élevés ont des dettes de 78, de 80 ou de 90 millions, ce qui les rend moins aptes à survivre. Une société doit être gérée de façon à ce qu'elle puisse endurer une dépression et profiter quand même des occasions qui se présentent. Si les sociétés deviennent trop endettées, et cela dépend de certains de nos règlements et de nos règles, elles ne sont pas en mesure de s'établir à l'étranger.

**Le sénateur McElman:** Il existe une autre facette de cette question, monsieur le président: le témoin a déjà fait une distinction très nette entre les industries de fabrication et les industries de matières premières. Est-ce que cela ne s'applique pas aussi quand nous pensons aux activités de ce qu'il est convenu d'appeler les multinationales? La propriété américaine est concentrée surtout dans les industries extractives, telles que le pétrole, et cette concentration inquiète le Canada.

**M. Southern:** Voulez-vous répéter cette dernière partie, au sujet de la concentration?

**Le sénateur McElman:** Le contrôle américain au Canada est surtout concentré dans les industries extractives?

**M. Southern:** En effet.

**Le sénateur McElman:** En d'autres termes, la fabrication est une chose désirable dans la mesure où les tarifs, et ainsi de suite, permettent à la firme américaine de fournir des produits fabriqués au marché canadien à partir de ses usines aux États-Unis?

**M. Southern:** Justement.

**Le sénateur McElman:** Pour ce qui est des industries extractives, c'est une toute autre histoire. Les possibilités ne sont-elles pas de plus en plus attrayantes pour les sociétés canadiennes, telles que la vôtre, qui peuvent atteindre un degré d'expertise très élevé dans un domaine en particulier s'ils s'installent

[Text]

move into the U.S. to manufacture? There is tremendous encouragement for them to do that?

**Mr. Southern:** That is correct.

**Senator McElman:** And, aside from the attractions of government programs, simply to get at the larger market.

**Mr. Southern:** Indeed; undeniably so, and I would not wish my comments to be taken as saying that is not so.

**Senator McElman:** So, if we have a trend in that direction today, it is simply that Canadians are starting to play their part in the multinational sphere.

**Mr. Southern:** I think there is a big factor there; you could not say that the other part is not a factor, that the uncompetitive nature and the higher taxation rate in Canada is not also encouraging them to do that. However, in my opinion, the natural evolution to bigger markets and the higher prosperity that may come from them is a major factor. The significant factor, not the major one, is the growing uncompetitiveness and unprofitability of operations in Canada. I do not think it is number one, but I think your point is the major point.

**The Chairman:** If I understand you, Senator McElman, may I interject, certainly so long as we have mutual tariffs between Canada and the United States there is a natural tendency, once the company becomes big enough such as yours to move into the United States and take its plants down there.

**Senator McElman:** Not big enough, specialized enough.

**The Chairman:** Yes, specialized enough. I would make the question two-fold. Let us say that we are not sufficiently competitive in Canada that your Canadian plants could have supplied the market adequately, but if you had not built plants down there, I suppose the Americans would have gone into the same business?

**Mr. Southern:** That is absolutely true, Mr. Chairman.

**The Chairman:** So, you have to do that. What seems to me would endanger the situation in Canada is not the fact that you have gone and built some plants in the United States, and therefore we do not export your products to the United States any more because the dictates of the business have made that necessary, but that you are not able to fill overseas orders from Saudi Arabia from your Canadian plants. You must service them from your American plants. Is that part of the real problem for Canada?

**Mr. Southern:** I see that as a major problem, because it seems to me that one of the aspects is how did we become so that we could open plants in the United States and in Aus-

[Traduction]

d'abord sur le marché canadien pour se déplacer ensuite vers les États-Unis pour la fabrication? On les encourage énormément à faire cela.

**M. Southern:** Justement.

**Le sénateur McElman:** Et, mis à part les attraits des programmes gouvernementaux, il y a tout simplement le fait d'avoir accès à un marché plus important.

**M. Southern:** De fait, on ne peut pas le nier et je ne voudrais pas qu'on pense que je cherche à faire croire le contraire.

**Le sénateur McElman:** Ainsi, si nous adoptons aujourd'hui cette tendance, c'est simplement que les Canadiens ont entrepris de jouer un rôle sur le plan multinational.

**M. Southern:** Je crois que c'est là un facteur très important; on ne saurait dire que l'autre aspect ne présente pas également une certaine importance; que la difficulté de mener la concurrence sur notre propre marché et le taux élevé des impôts au Canada n'incitent pas également à agir de la sorte. Toutefois, à mon avis, la tendance naturelle vers de marchés plus vastes, et la prospérité accrue que ces marchés peuvent nous apporter, constituent des facteurs déterminants. Mais le fait que la possibilité de concurrence et de profit est de moins en moins grande sur le marché canadien constitue également un facteur, quoique ce ne soit pas le plus important. Je ne crois pas que ce soit le facteur le plus important, car je crois que celui que vous avez signalé est vraiment le plus important.

**Le président:** Si je vous comprends bien, sénateur McElman, puis-je faire remarquer que, du moins pour autant que nous avons entre le Canada et les États-Unis, un tarif réciproque une fois qu'une société devient suffisamment importante, comme dans le cas de la vôtre, elle a naturellement tendance à déménager aux États-Unis et à y implanter ses usines.

**Le sénateur McElman:** Non pas suffisamment importante; mais suffisamment spécialisée.

**Le président:** Oui; suffisamment spécialisée. Il y a deux volets à ma question: en admettant que nous ne sommes pas suffisamment aptes à faire la concurrence au Canada pour que vos usines canadiennes puissent approvisionner le marché, si vous n'aviez pas construit vos usines là-bas, les Américains ne se seraient-ils pas lancés dans ces mêmes domaines de fabrication?

**M. Southern:** Cela est tout à fait exact, Monsieur le président.

**Le président:** Ainsi, nous n'avons pas le choix. Ce qui me semble mettre en danger la situation au Canada n'est pas le fait que vous soyez allé construire des usines aux États-Unis et que, par conséquent, nous ayons cessé d'exporter vos produits aux États-Unis en raison des impératifs du commerce, mais le fait que vos usines canadiennes ne soient pas en mesure de répondre à des commandes placées par des pays d'outre-mer comme l'Arabie Saoudite, et que vous soyez dans l'obligation de les satisfaire par l'entremise de vos usines américaines. Cela fait-il parti du véritable problème qui se pose au Canada?

**M. Southern:** J'estime qu'il s'agit là d'un problème d'envergure, car il me semble que l'un des aspects importants est la question de savoir comment nous avons été amenés à cons-



[Text]

tralia? We did it by being able to seize the market outside Canada when there was not any competition—I grant you that—and supplied our products from our Canadian factories to people like Boeing and all the rest, getting a bigger market, getting introduced, getting to know it and all the rest. If we had not been able to do that, would we ever have got out of AIRDRIE, Senator Cameron? I do not know that.

So, is it going to be wrong if ATCO sets up a plant in Malta? Maybe not. The only reason it could even consider a plant in Malta would be if it got into the markets in the Middle East in the first instance. What I am saying to you is that, never mind ATCO, how does a Canadian manufacturer right now get into the Common Market, or a new market, if in fact he is not competitive to begin with. The fact that he would later go on and set up a factory in Brussels and if he repatriates his dividends and provides us those kinds of strengths and keeps his R&D here, which most people would do naturally, what the hell, that's fine, but he has got to get there in the first place.

**The Chairman:** You say you got there in the first place because you developed at a time when we were competitive, in the early sixties?

**Mr. Southern:** Yes, at that point in time we were competitive.

**The Chairman:** And you say that otherwise you would not have been able to fill that opening?

**Mr. Southern:** That is right.

**Senator McElman:** And you were ahead of your competitors, with a superior product.

**Mr. Southern:** We had that advantage; we had many advantages. I do not accept that our management is inferior to the management in the United States and I think that we have a great vigour and sense of purpose in our company. We must have those things, also; sometimes those things will take you through many disadvantages. Those things are connected with the environment that our people are raised in in this country. That goes back now, again, into that other area that is so hard to define, you know, what is it that we can do to help and not keep coming back to just the general attitudes? That is why, again, I think that if we could come up with a simple program of providing monetary incentive to those key areas of our industry, that might be very, very effective. Never mind the corporations; just the people.

[Traduction]

truire des usines aux États-Unis et en Australie? Nous l'avons fait parce que nous étions en mesure de pénétrer les marchés extérieurs alors qu'il n'y avait pas du tout de concurrence sur ces marchés—je suis d'accord avec vous là-dessus—de sorte que nous avons vendu nos produits fabriqués dans nos usines canadiennes à des entreprises comme la Boeing et autres, pénétrant ainsi un marché, de plus grande envergure, améliorant nos relations et notre connaissance du marché et ainsi de suite. Si nous n'avions pas été en mesure de faire cela, nous serions-nous jamais retirés de l'AIRDRIE, sénateur Cameron? Je ne saurais vous dire.

Ainsi, serait-il déplorable que l'ATCO mette sur pied une usine à Malte? Peut-être que non. Elle n'envisagera l'établissement d'une usine à Malte que si elle a d'abord pénétré les marchés du Moyen-Orient. Ce que je tente d'expliquer c'est que, à l'heure actuelle, indépendamment de l'exemple de l'ATCO, un manufacturier canadien n'a pas avantage à aller s'établir au sein du Marché commun, ou de tout nouveau marché, si, en fait, il n'est pas, au départ, en mesure d'affronter la concurrence. Le fait que, par la suite, il soit susceptible d'aller de l'avant et de mettre sur pied une usine à Bruxelles, et, partant, de rapatrier ses dividendes, ajoutant ainsi à notre force, et de continuer à situer chez-nous son effort de R-D, ce que la plupart feraient tout naturellement, que pourrait-on souhaiter de mieux, car cela est très bien, mais il lui aura d'abord fallu pénétrer ces marchés.

**Le président:** Vous dites qu'au départ vous avez pénétré les marchés extérieurs grâce au fait que votre développement est survenu au moment où nous étions en mesure de faire la concurrence, au début des années 60?

**M. Southern:** Oui; à cette époque nous étions en mesure de faire la concurrence.

**Le président:** Et vous ajoutez que, si tel n'avait pas été le cas, vous n'auriez pas été en mesure de combler ce vide?

**M. Southern:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Et vous étiez en avance sur vos concurrents, vous aviez un produit supérieur.

**M. Southern:** Nous avions cet avantage; nous avions beaucoup d'avantages. Je n'admets pas que l'on prétende que notre gestion est inférieure à celle des Américains, et je crois qu'au sein de la société que je représente nous faisons montre d'une grande vigueur et d'un sens aigu de l'objectif à atteindre. D'ailleurs, ce sont là des atouts dont il faut disposer; parfois ce sont ces choses qui vous permettent de surmonter bien des obstacles. Nous devons ces atouts au milieu dans lequel nous avons grandi dans notre pays. Cela nous ramène maintenant, une fois de plus, à cet autre aspect, si difficile à définir, voyez-vous, et qui nous porte à nous demander ce que nous pourrions faire pour nous aider nous-mêmes et cesser de nous en tenir aux simples attitudes générales. C'est pourquoi je signale à nouveau qu'il me semble que, si seulement nous pouvions mettre sur pied un programme visant à offrir aux secteurs-clefs de notre industrie des stimulants monétaires, cela pourrait se révéler drôlement efficace. Peu important les entreprises; occupons-nous des gens.

[Text]

**The Chairman:** On that point, may I ask for a clarification of one of your recommendations during the early part of your presentation? You suggested that the Canadian government should give special concessions to the manufacturing sector, because of its perilous position, and reduce taxes, you said, dramatically—by half was your term. The note I made at the time was: Did you mean to include workers in those industries, or just the industries themselves?

**Mr. Southern:** No, on the contrary; I do not think this would be fair. I really think it should be for all the people in the companies; all of the people working in those companies.

**The Chairman:** Do you mean that there would be a different individual tax rate for a person choosing to work in a manufacturing industry, as opposed to any other industry?

**Mr. Southern:** Right on.

**The Chairman:** That is the first time I have heard of that and it is quite interesting. I could not resist interjecting, by the way, coming from British Columbia, Mr. Southern: You said in passing, at the same time, that because the manufacturing industry was in such great trouble this would not have to apply to resources, because the resources would be here anyway. I might say that a number of the resource industries are not very healthy.

**Mr. Southern:** I agree with that. I think the point I would like to make there is that such a dramatic, or innovative step in our tax structure would meet such resistance and is so naive of me to suggest, that it will never have a chance of existing. However, if we were to succeed there would have to be some recognition of not asking for too much. I believe, for example, that the companies involved in the secondary manufacturing area should have an even lower tax rate on exports than they have today at the 43 per cent rate, which is good but is not good enough. But let us give that up. I believe that the managers in those companies should have lower tax rates. I am speaking now of the secondary manufacturing area. But let us give that up. Let us go only for the people who are below a certain level of wages, let us say \$20,000, working in a defined area of productivity in secondary manufacturing areas. Say to those people that if they go into a certain type of job they will pay half the rate they would pay elsewhere on the same level of wages. In my opinion a great return of human resources to the economy would result, which presents great difficulty now. It would remove a lot of pressure from those companies in terms of wage demands. I believe there would be a higher motivation in the labour force.

**The Chairman:** You might get 100,000 people leave the Public Service and go to work for you.

**Mr. Southern:** They might even do that.

**Senator McElman:** I think the witness has made it clear that he is neither a socialist nor a communist. It seems strange to

[Traduction]

**Le président:** A ce sujet, j'aimerais demander des précisions concernant une des recommandations que vous avez soumise au début de votre mémoire. Vous proposez que le gouvernement canadien accorde des concessions particulières au secteur manufacturier à cause de sa situation difficile et qu'il réduise les impôts de façon substantielle, c'est-à-dire de moitié. Quand vous avez dit cela je me suis posé la question suivante: ces mesures seraient-elles destinées aux travailleurs de ces industries ou seulement aux industries elles-mêmes?

**M. Southern:** Non, au contraire; je crois que cela serait injuste. Je considère que tous les travailleurs de ces entreprises devraient pouvoir profiter de ces avantages.

**Le président:** Voulez-vous dire que les travailleurs qui choisiraient le secteur manufacturier paieraient moins d'impôt que ceux d'autres industries?

**M. Southern:** C'est exact.

**Le président:** C'est la première fois que j'entends parler d'un tel projet et il me semble très intéressant. Étant donné que je suis originaire de la Colombie-Britannique, je ne puis m'empêcher d'émettre un commentaire à propos de cette déclaration de M. Southern: vous avez mentionné en même temps que, puisque l'industrie manufacturière connaissait de graves problèmes, ces avantages ne devraient pas s'appliquer aux ressources car elles ne risquent pas de disparaître. Je puis dire que plusieurs industries exploitant des ressources connaissent également certains problèmes.

**M. Southern:** Je suis d'accord avec vous. Je crois que cette mesure dont je propose l'adoption est si radicale ou innovatrice par rapport à notre système fiscal actuel qu'on y opposerait une grande résistance; de plus, je la propose avec tant de candeur qu'il est impossible qu'elle soit acceptée. Toutefois, afin que nous puissions réussir, il faudrait que l'on s'entende pour ne pas exiger un taux d'imposition trop élevé. Par exemple, je considère que le taux d'imposition sur les exportations qui s'applique aux entreprises du secteur manufacturier et qui se situe actuellement à 43 p. 100, devrait être réduit; il n'est pas très élevé mais il devrait l'être encore moins. Mais passons à un autre sujet. Je crois que les administrateurs de ces entreprises devraient payer des taux d'imposition moins élevés. Je parle évidemment du secteur secondaire. Encore là, passons outre ce sujet. Intéressons-nous simplement aux travailleurs de l'industrie manufacturière qui œuvrent dans un secteur de production précis et qui gagnent moins de \$20,000 par année, par exemple. Expliquons à ces travailleurs que s'ils occupaient certains postes, ils paieraient deux fois moins d'impôts qu'ailleurs, à salaire égal. A mon avis, l'économie y gagnerait beaucoup en termes de ressources humaines car actuellement, nous avons de sérieuses difficultés dans ce domaine. Ces entreprises auraient beaucoup moins de problèmes dans le domaine des exigences salariales provenant de leurs employés. Je considère en outre que les travailleurs seraient plus motivés.

**Le président:** Il se pourrait que 100,000 fonctionnaires quittent la Fonction publique et aillent travailler pour vous.

**M. Southern:** C'est possible.

**Le sénateur McElman:** Je crois que le témoin a prouvé clairement qu'il n'était ni socialiste, ni communiste. Il me



[Text]

me that the only corollary to the proposition Mr. Southern is making, that I know of, from experience since the Second World War and recent history, is in Soviet Russia, where those who work in production activity receive privileges which are not received by the drones of their society. They get better housing and better fringe benefits. I do not know of any other element of society today that has accepted your proposition. I am not trying to be difficult.

**Mr. Southern:** That does not bother me whatever. I have seen it in our own company. There are many motivators on people. People will work for practically no money, just survival, if they are doing something in which they have real interest and they have a sense of achievement. Our people really work hard. That atmosphere of having hardly any reimbursement, and doing it for the love of what you are doing—and that is a strong motivator—it is not as popular today as it used to be.

There are other motivators. There is the recognition of the fellow sitting beside you that you have done a good job. There are your working conditions. There is your family life style. There is the matter of health. There is the dream of retirement. But I submit—and I have seen it in our company time and time again—that the strongest motivator we can bring into play is flat out money. Never mind retirement savings plans, never mind trips to a conference in Brussels, never mind any of that—hard cold dollars.

That is not because people are greedy. That is because they can decide how to use that money. It is their life style, which allows them to put their children into school, to buy a car for their wife, to do whatever they want. That is what motivates them, and I tell you it does motivate them.

If you look at our presentation, there is a five-year statement in there. In 1972 we made approximately \$1.6 million in profits. Perhaps it was in 1971. This year—I would prefer to have the figure for this year off the record.

In 1972 we introduced—you can see that it went up 50 per cent and really started to move—an executive incentive plan in ATCO which entailed all the intermediate and top managers in the company. Last year we paid out \$1.6 million in that plan. Many of the fellows who would be making \$25,000 per year would get \$20,000 in bonus. Unfortunately half of that went into income tax, but nevertheless that is what was there. It was a tremendous motivator, night and day.

Earlier I was talking about how difficult it is to be successful. You need every bit of innovation and energy that people can bring to the job, and that is what turns them on. Down in the States we can put in spot bonus plans for production workers in one of the mobile home factories in Idaho, which I have not mentioned, which is not unionized—and, hell, it is great.

[Traduction]

semble étrange que la seule expérience semblable à celle que décrit M. Southern et dont nous ayons été témoins depuis la Seconde Guerre mondiale et récemment, a été tentée en Union Soviétique où les travailleurs œuvrant dans le secteur de la production reçoivent des privilèges qui ne sont pas accordés aux parasites de la société russe. Ils obtiennent de meilleurs logements et plus d'avantages sociaux. Je ne connais pas d'autre élément de la société actuelle qui ait accepté votre proposition. Remarquez bien que je ne me fais pas l'avocat du diable.

**M. Southern:** Cela m'est égal. Nous en avons fait l'expérience dans notre propre entreprise. La motivation humaine revêt de nombreux aspects. Les gens sont prêts à travailler pour presque rien, à peine de quoi assurer leur subsistance, s'ils œuvrent dans un domaine qui les intéresse vraiment et dans lequel ils peuvent s'épanouir. Nos employés travaillent avec ardeur. Travailler par amour de ce qu'on fait (et c'est là une forte motivation) et non uniquement du gain n'est plus aussi populaire aujourd'hui que par le passé.

Il existe d'autres formes d'encouragement. Mentionnons l'admiration d'autrui pour le travail qu'on accomplit, les conditions de travail, le mode de vie familiale, les conditions sanitaires, les projets de retraite. Cependant, j'affirme, après en avoir fait l'expérience à maintes reprises dans notre société, que la forme d'encouragement la plus efficace est encore l'argent. Peu importent les régimes de retraite, les voyages à Bruxelles pour assister à une conférence ou tout autre avantage, c'est l'argent qui compte.

Il en est ainsi non parce que les travailleurs sont cupides, mais parce qu'il peuvent décider de la façon dont ils dépenseront leur argent. C'est grâce à leur niveau de vie qu'ils peuvent envoyer leurs enfants à l'école, acheter une voiture pour leur épouse, réaliser leurs désirs. C'est indéniablement cela qui les motive.

Dans notre mémoire, nous donnons des chiffres pour une période de cinq ans. En 1972, nous avons réalisé des profits d'environ \$1.6 million. Peut-être était-ce en 1971. J'aimerais que les chiffres pour cette année ne paraissent pas dans le compte rendu.

En 1972, nous avons lancé un programme d'encouragement destiné à la direction de l'ATCO et qui touchait tous les cadres intermédiaires et supérieurs de l'entreprise; vous pouvez constater que les profits ont augmenté de 50 p. 100 et que le programme a bien fonctionné. L'an dernier, nous avons payé \$1.6 million dans le cadre de ce régime. Un grand nombre de personnes qui gagneraient normalement \$25,000 par an ont obtenu \$20,000 en prime. Malheureusement la moitié de cette somme a été reprise par l'impôt sur le revenu, mais néanmoins tel était le montant de la prime. Ce régime a engendré une motivation énorme, nuit et jour.

Je vous disais tout à l'heure combien il était difficile de réussir. Il vous faut tout l'esprit d'innovation et l'énergie des travailleurs, et c'est ce qui les stimule. Aux États-Unis, nous pouvons citer le régime de primes accordées aux travailleurs de la production dans l'une des usines de fabrication de maisons mobiles dans l'Idaho, que je n'ai pas mentionnée, qui n'est pas syndiquée—et, il fonctionne admirablement bien.

[Text]

**Senator Rowe:** Is there not a danger that what you are talking about will mean a reversal, that we will become more atavistic, that there will be more sweated labour? You speak about working night and day. Surely it is possible to introduce a system of motivation which would be a glorified form of slavery, of piece work? Is that not possible?

**Mr. Southern:** It is possible.

**Senator Rowe:** The Russians have done that in certain sectors, in certain areas.

**Mr. Southern:** I feel quite the opposite right now. I do not think there is much danger of that. I think the danger is that as we give up more and more of our freedoms to centralized planning and spending, that we are being enslaved and losing freedoms every day, and hardly even recognizing it. I feel that we are well on the road to a different type of slavery that you talked about, something from the right because it is money oriented. I think we are in real danger of enslavement from the left, because it is bureaucratically oriented.

Perhaps in the extreme you would be correct, sir, but I think we would be a long way from it. People today really do have strong motivations towards life style, leisure time, and that type of thing. There would never be everyone working to the extent I am talking about. But why is it that we cannot get people to come back and work overtime?

Even if you are right, senator, then you have a choice. Can our system afford to pay for the way that we are running it? Who is going to pay for it? Perhaps I really do not understand it, senator, but what the hell happens with that \$5 billion to \$6 billion deficit? Does it never mean anything?

It seems to me that in England it has meant something. Let us take a look at where we are. If we feel that we cannot get something going to produce things, to earn all of this that we are spending; if the argument is that we try to get motivation going to do that, and that, okay, we are going to have to enslave the people, then I cannot argue about that. But we are not producing as much as we are spending today.

**Senator McElman:** I think your incentive program has shown its value, in that your management level appears to be highly productive in ideas and innovation, and cracking markets. At the same time, your productivity level, where the unions do not permit you to offer profit-sharing incentives, keeps going down. You have a management level productivity which appears to be going up, with your extension into the multinational level, but your worker productivity is going down.

**Mr. Southern:** I think we are turning it around in Montreal, and I think we are turning it around based on pride and fear.

**Senator McElman:** A good combination.

**Mr. Southern:** Is that enslavement? If they are being more successful, surely you cannot take us up to the point of enslaving them.

[Traduction]

**Le sénateur Rowe:** N'est-il pas dangereux que ce dont vous parlez n'entraîne un renversement, que nous revenions en arrière, qu'il y ait plus d'heures de travail exténuant et mal rétribué? Vous parlez de travailler nuit et jour. Certes, il est possible de mettre sur pied un système de motivation qui serait une forme améliorée d'esclavage, de travail à la pièce. N'est-ce pas possible?

**M. Southern:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** C'est ce qu'ont fait les Russes dans certains secteurs, dans certains domaines.

**M. Southern:** Je sens plutôt une tendance contraire. Je ne pense pas qu'il y ait tellement de danger. Je crois qu'il est bien plus dangereux, à mesure que nous abandonnons de plus en plus nos libertés à un organisme central de planification et de dépense, de nous faire asservir et de perdre un peu de nos libertés tous les jours, et ce, sans même nous en rendre compte. Je crois que nous nous acheminons vers un type d'esclavage différent de celui dont vous parlez, soit un système inspiré par la droite puisqu'il est axé sur l'argent. Je crois que nous sommes en réel danger d'être asservis par la gauche, parce qu'elle est axée sur la bureaucratie.

Peut-être à la limite, avez-vous raison, monsieur, mais je crois que nous en sommes encore très loin. On est aujourd'hui réellement très motivé par le style de vie, les loisirs, etc. Jamais personne ne travaillerait dans la mesure dont je vous parle. Mais pourquoi ne pouvons-nous obtenir des travailleurs qu'ils reviennent au travail et fassent des heures supplémentaires?

Même si vous avez raison, sénateur, on a un choix. Notre système peut-il se permettre de payer pour la façon dont nous le dirigeons? Qui en paiera le prix? Je n'y comprends peut-être rien, sénateur, mais que se passe-t-il au sujet de ce déficit de \$5 ou \$6 milliards? Ne signifie-t-il jamais rien?

Il me semble qu'en Angleterre il a signifié quelque chose. Examinons notre situation actuelle. Si nous croyons ne pouvoir faire en sorte de produire, de gagner tout ce que nous dépensons; si nous pensons y arriver par la motivation, alors, nous allons devoir asservir la population, c'est incontestable. Mais nous ne produisons pas autant que nous dépensons.

**Le sénateur McElman:** Je crois que votre programme d'encouragement a démontré sa valeur, en ce sens que vos cadres semblent être beaucoup plus productifs en idées et en innovation et commercialement plus agressifs. En même temps, le niveau de productivité, lorsque des syndicats ne permettent pas d'offrir comme encouragement la participation aux bénéfices, ne cesse de baisser. La productivité des cadres semble donc s'élever, tout en vous permettant une ramification au niveau multinational, mais la productivité du travailleur baisse.

**M. Southern:** Je crois que nous renversons cette situation à Montréal, et ce par fierté et par crainte.

**Le sénateur McElman:** Un bon mélange.

**M. Southern:** Est-ce de l'esclavage? Si on réussit mieux là-bas, vous ne pouvez certainement pas nous reprocher de les asservir.



[Text]

**Senator Rowe:** I was taking the extreme form, if you extended it to its logical end.

**Mr. Southern:** I do not think there is any danger of that.

**Senator McElman:** That combination made the United States rather successful for many years. I note in your report that you are incorporating—perhaps you have incorporated by now—for the DISC benefits. How strongly is this working to your benefit in your export trade?

**Mr. Southern:** It is working very strongly. As you know, under the terms of the DISC legislation you are allowed to defer indefinitely—I am quoting now—50 per cent of your taxes payable. It is a bit of a moving target, because you have to keep reinvesting, and that type of thing, and the benefits you receive today may not, in fact, be benefits 10 years from now.

**Senator McElman:** But it would help to motivate your plant in Texas, for example?

**Mr. Southern:** Yes. When I talk to other officials in this city about this, they say, "Well, there is a lobby in Congress that is going to get rid of that. Don't bet on it." They have got it on, and they know they have got it on. American exporting is very lucrative right now for manufacturers.

**Senator McElman:** That would be a substantial factor in the competition for export markets as between your U.S. producing companies and your Canadian producing companies, would it not?

**Mr. Southern:** It is indeed. We have just received some orders from Italy for earthquake housing in the Trieste area. But recently in Kuwait, for the Kuwait Oil Company, on a \$15 million order an Italian competitor of ours bid \$11 million. The Kuwait Oil Company was using as its management contractors the Bechtel Corporation from San Francisco. I think it is fair to say that ATCO provides Bechtel with 75 per cent of its housing requirements around the world. We have built up a reputation for reliable delivery and quality of product but not for low price. They awarded this contract to the Italian company with the explanation that \$4 million extra was too much to pay. There had to be a cut-off. They recognized they were not going to get the delivery or the quality but they could not pay the \$4 million difference; it was too much. We lost the order.

The Italian government, on the other hand, with the earthquake requirement could not even go to its own people; they had to come to us. But that was not because we were competitive in the price sense. Those are the sorts of things we have to contend with when we are in the international markets. For example, right now we believe that in the next year we will sell a good deal of housing to Algeria.

[Traduction]

**Le sénateur Rowe:** J'ai poussé l'idée à l'extrême, à sa conséquence logique.

**M. Southern:** Je ne crois pas que cela représente un danger quelconque.

**Le sénateur McElman:** Ce mélange a plutôt bien réussi aux États-Unis pendant de nombreuses années. Je note dans votre rapport que vous vous constituez en société—peut-être l'avez-vous déjà fait—pour tirer parti du programme DISC. Dans quelle mesure cela profite-t-il à votre commerce d'exportation?

**M. Southern:** Énormément. Comme vous le savez, aux termes de la Loi sur le DISC, on peut reporter indéfiniment—je cite maintenant—50 p. 100 de l'impôt cotisable. C'est un objectif quelque peu mouvant, parce qu'il faut sans cesse réinvestir, etc., et les bénéfices réalisés aujourd'hui peuvent en fait ne pas en être dans dix ans.

**Le sénateur McElman:** Mais cela aiderait à motiver votre usine du Texas, par exemple?

**M. Southern:** Oui. Lorsque j'en parle aux autres responsables dans cette ville, ils me disent: «Bien, une certaine influence au Congrès va nous en débarrasser. C'est sûr.» Ils se sont embarqués et ils le savent. L'exportation américaine est très lucrative maintenant pour les fabricants.

**Le sénateur McElman:** Ce serait un facteur important de concurrence à l'exportation entre vos sociétés américaines et canadiennes?

**M. Southern:** Effectivement. Nous venons tout juste de recevoir d'Italie quelques commandes de maisons destinées aux victimes du tremblement de terre de la région de Trieste. Or, un de nos concurrents italiens a présenté récemment une soumission de \$11 millions dans le cadre d'un projet de \$15 millions pour la société Kuwait Oil Company du Koweït. Cette dernière a octroyé le contrat de gestion à la Bechtel Corporation de San Francisco. A mon avis, il est juste de dire que la Bechtel confie à l'ATCO 75 p. 100 de ses contrats d'installations domiciliaires dans le monde. Nous avons la réputation de respecter scrupuleusement nos contrats de livraison et de fabriquer des produits de qualité, mais nos prix ne sont pas modiques. La Bechtel a accordé ce contrat à la société italienne en nous expliquant qu'elle n'était pas prête à payer ces \$4 millions excédentaires. Il aurait fallu réduire nos prix. La Bechtel était consciente que les normes de livraison et de qualité ne seraient pas aussi bonnes, mais elle ne pouvait pas payer cette différence de \$4 millions. Le prix en était trop élevé. Nous avons perdu la commande.

Par ailleurs, le gouvernement italien, aux prises avec les problèmes du tremblement de terre, ne pouvait même pas secourir lui-même sa population; il devait recourir à nous. Et cela, non pas parce que nous pouvions offrir un prix concurrentiel. Ce sont des choses auxquelles il faut faire face lorsqu'on fait des affaires sur le marché international. Par exemple, dès maintenant, nous espérons vendre à l'Algérie, au cours de l'année qui vient, des installations domiciliaires pour une valeur considérable.

[Text]

**The Chairman:** I might say, honourable senators, that I told Mr. Southern before we started our proceedings this morning that he would be entitled to edit the transcript in so far as there was mention of figures that might be a potential danger in so far as competitors and others were concerned in order to keep the discussion as frank as possible.

**Mr. Southern:** If you take a few of the figures we have been talking about, and if ATCO sells X million-worth of housing to the Middle East in the next year, that will not be just be in one order; it will probably involve many orders. But they are very large orders for our company. Let us take a look at what would happen on the basis of every 100 million of business. At the present time, on the basis of the difference between the American and Canadian dollars, there would be a \$3-million difference. So we would have to charge them \$103 million here in Canada and \$100 million in the United States. Then let us say that all the costs I have been talking about are equal, that everything is equal—which is certainly not true—and let us say that we make 10 per cent pre-tax profit, then that amounts to \$10 million in Canada and \$10 million in the United States. That is not true either. But the fact of the matter is that bidding at the same price we would make no profit in Canada and we would make \$10 million in the United States. But if we make \$10 million in each country, then, just for taxation alone we would pay \$4.3 million in Canada this year in taxation and \$3.5 million in the United States and the difference of \$800,000 would go a long way towards the creating of another plant. For a company of our size those are substantial figures. It is not perhaps ALCAN or INCO stuff.

**Senator McElman:** And under DISC you would also have \$5 million to plow back in.

**Mr. Southern:** That is right. And I have not talked to you about gut issues. In fact we have about a 20 per cent differential in competitiveness. In other words if we were going to sell in the United States for \$100 million then we would have to sell in Canada for \$120 million. Those are staggering figures. You cannot just go in there and say to the people, "Look, you should deal in Canada because we are good guys." They would blow you right out of the water.

**Senator McElman:** Using the Italian order as an example to bring this point to the fore, where will the product be manufactured to fill the Italian order?

**Mr. Southern:** The order consists of \$8 million ex-works selling price with three options of \$8 million in addition. The Italians flew an airplane over and it is in Montreal right now. The first \$8 million is being produced in Montreal because the goods must be all delivered on to ships by the fifteenth of this month. We got the order not more than two or three weeks ago. The Texas and California factories could not take the order. If we get options on that order then they will go into the American factories. I would like to make the point here that there are special circumstances. One is that delivery is a matter of prime importance. We had the space in Montreal

[Traduction]

**Le président:** Permettez-moi de dire, honorables sénateurs, que j'ai promis à M. Southern, avant que nous commencions la séance de ce matin, qu'il pourrait altérer la transcription de son témoignage pour autant qu'il serait fait mention de chiffres susceptibles d'éveiller la curiosité des concurrents et des autres parties intéressées, de façon que la discussion demeure aussi ouverte que possible.

**M. Southern:** Au sujet de certains des chiffres dont nous avons parlé, si l'ATCO vend à l'Algérie, au cours de l'année qui vient, pour \$x millions en matériel de logement, il ne s'agira pas simplement d'une seule commande; il s'agira probablement de plusieurs commandes distinctes. Ce sont des commandes très considérables pour notre société. Qu'arriverait-il si nous obtenions un contrat de 100 millions de dollars? Actuellement, le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain entraînerait tout de suite une différence de \$3 millions, de sorte qu'il nous faudrait demander \$103 millions pour ce contrat au Canada et \$100 millions aux États-Unis. Alors, supposons que toutes les différences dont j'ai parlé n'existent pas, que tous les frais sont égaux, (ce qui n'est certainement pas le cas) et que nous réalisons un bénéfice de 10 p. 100 avant impôt, soit \$10 millions au Canada et \$10 millions aux États-Unis. Là non plus, ce ne peut être le cas, car même si nous soumissionnons au même prix, nous ne réalisons aucun bénéfice au Canada mais un profit de \$10 millions aux États-Unis. Supposons que nos bénéfices soient de \$10 millions dans chaque pays; au Canada, nous devons déboursier cette année \$4.3 millions uniquement en impôt et \$3.5 millions seulement aux États-Unis où les \$800,000 qui restent seraient certainement réinvestis dans la construction d'une autre usine. Pour une société de notre taille, cela représente des montants importants. Nous ne sommes pas l'ALCAN ou l'INCO.

**Le sénateur McElman:** Et avec le programme DISC, vous bénéficiez également d'une somme additionnelle de \$5 millions qui pourrait être réinvestie.

**M. Southern:** C'est exact. Et je ne vous ai pas parlé des questions vraiment importantes. En fait, nos possibilités concurrentielles sont inférieures de 20 p. 100. En d'autres termes, pour toute vente de \$100 millions effectuée aux États-Unis, nous devons demander \$120 millions au Canada. Ce sont là des chiffres impressionnants. Nous ne pouvons tout simplement pas leur dire: «Voyons, vous devriez acheter du Canada parce que nous sommes gentils.» Ils nous enverraient au diable.

**Le sénateur McElman:** Pour bien cerner le problème, prenons la commande italienne comme exemple. Où les produits destinés à la commande italienne seront-ils fabriqués?

**M. Southern:** La commande s'élève à \$8 millions sortie usine et prévoit trois renouvellements de contrats de l'ordre de \$8 millions. Les Italiens ont dépêché un avion qui est maintenant à Montréal. La première série de \$8 millions sera fabriquée à Montréal, car elle doit être livrée au bateau pour le 15 du mois courant. Nous avons obtenu la commande il y a à peine deux ou trois semaines. Les usines du Texas et de Californie ne pouvaient pas l'absorber. Si la commande est renouvelée, les séries suivantes seront fabriquées par nos usines américaines. Permettez-moi de vous faire remarquer qu'il s'agit de circonstances particulières. Premièrement, la livraison



[Text]

and so we could put the stuff in and get the product out. I have to tell you that the margin in it is very high. We are going to make some profit on it. But we will not make nearly what we will make on the follow-ons if they go into the States. And on the follow-ons the drive for delivery will not be as strong.

**The Chairman:** There is one point I would like to touch on and get on the record. In so many different industries in the manufacturing sector, in connection with which we have had evidence before us, there were industries that were specifically affected by the length of production runs because of the small size of the Canadian market. I would guess from your testimony up to this point that the length of production runs is not really important, or is not too much of a factor, in your particular company, as between your American plant and your Canadian plants?

**Mr. Southern:** That is correct.

**The Chairman:** Because your market overseas is the same, particularly in these remote areas. In other words, your American plants are not more productive than your Canadian plants simply because they are running 10 times as much product.

**Mr. Southern:** No, we do not have that situation.

**The Chairman:** So the situation is that even though the production runs are the same . . .

**Mr. Southern:** Those figures are taken from identical runs of units and identical units.

**The Chairman:** And your factories down there are, generally speaking, the same size as your factories in Canada?

**Mr. Southern:** Yes—100,000 square feet of factory with the same machinery. Obviously, there are going to be some slight differences but none that I can discern.

**The Chairman:** But you would not have the classic Canadian excuse of short production lines.

**Mr. Southern:** No.

**Senator Rowe:** Do any of the products of your American plants come back to Canada?

**Mr. Southern:** No.

**The Chairman:** And there are not any components moving back? You do not, for example, manufacture all the doors at just one plant and then supply the others, or anything like that?

**Mr. Southern:** No. We have not done that, although we are exporting school cabinetry and oratory furniture from Calgary to the Middle East now. There again the reason that that is happening is not because that factory is competitive. I mean that our furniture factory in Calgary is not as competitive as the factory outside Montreal. The only reason that that sort of thing is happening is because of one of the points that you were talking about—the effectiveness of our managers. There are many things that enter into selling besides the price.

[Traduction]

est une question d'importance primordiale et nous pourrions le faire à Montréal. Je dois vous dire que la marge de profit est très élevée. Nous allons réaliser des bénéfices sur cette transaction. Toutefois, c'est encore loin de ce nous obtiendrions avec les séries suivantes si elles sont confiées aux usines des États-Unis. Pour ces séries l'urgence de la livraison ne sera pas aussi grande.

**Le président:** Il y a une question que je désirerais aborder et inscrire au compte rendu. Du grand nombre d'industries de fabrication que nous avons entendues il y en a qui ont de grandes difficultés à cause de l'importance des séries étant donné la petitesse du marché canadien. Jusqu'à présent, d'après ce que vous nous avez dit, il me semble que la durée des phases de production n'est pas très importante ou n'est pas un facteur aussi important pour votre société qu'elle ne l'est pour vos usines américaines et vos usines canadiennes?

**M. Southern:** Effectivement.

**Le président:** Parce que votre marché à l'étranger est le même, en particulier dans ces pays lointains. En d'autres termes, ce n'est pas parce que vos usines américaines produisent dix fois autant de produits que vos usines canadiennes qu'elles sont plus productives.

**M. Southern:** Non, Ce n'est pas le cas.

**Le président:** Ainsi, bien que les phases de production soient les mêmes . . .

**M. Southern:** Ces chiffres proviennent de séries d'unités identiques et d'unités identiques.

**Le président:** Et, en général, vos usines là-bas sont aussi importantes que vos usines au Canada?

**M. Southern:** Oui. . . les usines ont une surface de 100,000 pieds carrés et sont dotées des mêmes machines. Il y aura évidemment quelques petites différences mais je n'en vois pas pour l'instant.

**Le président:** L'excuse classique canadienne est que les chaînes de fabrication sont trop courtes. Est-ce votre cas?

**M. Southern:** Non.

**Le sénateur Rowe:** Les produits que fabriquent vos usines américaines reviennent-ils au Canada?

**M. Southern:** Non.

**Le président:** Certaines pièces ne sont-elles pas réexpédiées au Canada? Par exemple, vous ne fabriquez pas toutes les portes dans une seule usine pour ensuite les envoyer aux autres, ou quelque chose de ce genre?

**M. Southern:** Non. Nous ne l'avons pas fait, bien que nous exportions maintenant du mobilier scolaire et du mobilier d'église de Calgary au Moyen-Orient. Ce n'est pas parce que cette usine est concurrentielle. Je veux dire que notre usine de meubles à Calgary n'est pas aussi concurrentielle que celle qui se trouve à l'extérieur de Montréal. Cela tient à ce dont nous parlions tout à l'heure, l'efficacité de nos directeurs. A part le prix il y a beaucoup d'éléments qui entrent en jeu lorsque l'on veut vendre un produit.

[Text]

**Senator Rowe:** Earlier, in your preliminary comments, you mentioned that in your struggle to get money there were times when you paid as much as 50 per cent. I take it that that relates only to your early days; you would not have to pay 50 per cent now. But I am intrigued by that 50 per cent, so would you care to elaborate on that?

**Mr. Southern:** Well, we went to the bank and asked for a loan. The bank manager said, "No. I can't give you a loan, but I can introduce you to a farmer who can lend the money to you." It is incredible, isn't it?

**The Chairman:** I think those of us who are lawyers who practised in small towns, as I did in the Peace River country back at about the same time, are familiar with the 50 per cent money. In fact, I have seen 100 per cent money in 70 days.

**Senator Carter:** Was the bank manager moonlighting?

**Senator Rowe:** Would that not be illegal now?

**The Chairman:** Maybe on certain-sized loans. If the loan is too small. I think it is only \$500 at the moment.

**Mr. Southern:** The gentleman, whose name I will not mention, is dead now, but I know that my father looks back on him rather fondly, because if we had not got that money, which we used for about a year, we could not have got anywhere.

**Senator Carter:** Mr. Southern, several years ago when John Turner, I believe, was Minister of Finance, he introduced tax incentives for manufacturing companies. So far as I know, those incentives are still in effect. Are they of no use to you at all?

**Mr. Southern:** Sure they are. Mr. Turner indicated that the tax rate would be 40 per cent, but if you have other activities in the country, such as trucking, leasing and that sort of thing, that will modify the pure manufacturing rate. So our effective rate of tax is 43 per cent. That is substantially below any other domestic tax rate of the United States or Australia. I think that accelerated depreciation rules could be reinforced and extended. I think that special reductions in taxes, not grants, but in taxes for extraordinary modernization programs should be a factor of our tax laws. But I do not see the Canadian tax rates and depreciation rates as a problem for Canadian manufacturers in Canada. Those rates are not competitive in exports, but I am speaking domestically now. In fact, if we are all in the same boat together, then all of our costs, yours, mine and the Chairman's, are the same for each of us. We all have to be competitive companies in Canada, but we market a product out to the consumer and he pays for all of the inefficiencies and so on, and, you know, that does not have any effect.

**The Chairman:** Except to the extent that once they get over the tariff barrier, foreign competitors can come in and beat

[Traduction]

**Le sénateur Rowe:** Tout à l'heure, dans votre déclaration préliminaire, vous avez dit que lorsque vous cherchiez de l'argent, l'intérêt que vous payiez atteignait quelquefois 50 p. 100. Je suppose que vous parliez de vos débuts; vous n'auriez pas à payer 50 p. 100 à l'heure actuelle. Mais ces 50 p. 100 m'intriguent et j'aimerais que vous nous en parliez davantage.

**M. Southern:** Par exemple, nous sommes allés à la banque demander un prêt. Le directeur de la banque nous a dit «Non, je ne peux pas vous accorder de prêt mais je peux vous présenter un agriculteur qui pourra vous prêter cet argent.» C'est incroyable, n'est-ce pas?

**Le président:** Je pense que ceux d'entre nous qui sont et qui se sont établis dans de petites villes, comme je l'ai fait dans la région de Peace River à la même époque, savent que l'on pouvait prêter de l'argent à 50 p. 100. En réalité, j'ai même vu prêter de l'argent à 100 p. 100 remboursable en 70 jours.

**Le sénateur Carter:** Le directeur de la banque en faisait-il double emploi?

**Le sénateur Rowe:** Ne serait-ce pas illégal à l'heure actuelle?

**Le président:** Peut-être pour certains prêts. Par exemple, si le prêt est trop peu important. Je pense qu'il ne s'agit que de \$500 à l'heure actuelle.

**M. Southern:** Cet homme, dont je ne citerai pas le nom, est mort mais je sais que mon père pense à lui avec une certaine émotion car si nous n'avions pas eu cet argent que nous avons utilisé pendant environ un an, nous ne serions pas où nous sommes.

**Le sénateur Carter:** Monsieur Southern, il y a quelques années, lorsque John Turner, je crois, était ministre des finances, il a accordé des stimulants fiscaux aux industries. Ces stimulants sont toujours en vigueur autant que je sache. Vous sont-ils utiles?

**M. Southern:** Bien sûr. M. Turner a indiqué que le taux d'imposition serait de 40% mais si vous exercez d'autres activités dans le pays par exemple, le transport ou la location à bail, le taux industriel s'en trouvera modifié. Ainsi notre taux d'imposition réel est de 43%. Ce taux est bien inférieur aux taux d'imposition intérieurs que l'on trouve aux États-Unis ou en Australie. Je pense que l'on pourrait renforcer et étendre les règles de dépréciation anticipée. Je pense que des réductions fiscales spéciales,—je ne parle pas de réductions de subventions, pour des programmes de modernisation qui sortent de l'ordinaire,—devraient figurer dans nos lois fiscales. Mais je ne pense pas que les taux d'imposition et les taux de dépréciation canadiens posent de problèmes aux industriels canadiens au Canada. Ces taux ne sont pas concurrentiels à l'exportation mais je parle ici du marché intérieur. En fait, si nous sommes tous dans le même bateau, nos coûts, les vôtres, les miens et ceux du Président sont les mêmes pour chacun de nous. Nous devons tous être compétitifs au Canada; nous offrons un produit au consommateur et c'est lui qui en assume tous les défauts et, vous savez que cela n'a aucun effet.

**Le président:** Mais une fois la barrière douanière franchie, les concurrents étrangers peuvent s'emparer de votre marché si



[Text]

you, if you are too highly priced, even in your own country. You are not completely air-tight.

**Mr. Southern:** Okay.

**Senator Carter:** That is not the whole picture of taxes because there is federal tax, provincial tax, municipal tax and real estate tax. Are all of these taxes at a lower level in the United States, when you add up the total package, forgetting about DISC, supposing it did not even exist?

**Mr. Southern:** It varies from state to state and from province to province. As you know, there is no sales tax in the province of Alberta and yet there is a sales tax in the province of Quebec which is now 8 per cent, I believe. It is 8 or 9 per cent. One thing that helps in the United States is this: If you want to put a factory up, you can get a low-interest loan under a bonding arrangement from many of their municipalities. They have very competitive rates there. They seem to have very aggressive local business groups or development agencies, even in small towns like Nampa, Idaho. Our factory in Idaho was built by the business community there using these bonds, because they wanted us to go to that town. It is about 40 miles outside of Boise City. But it does vary from state to state. New York is very high, and Nevada is very low.

**Senator Carter:** What would you recommend, then, apart from what you have to say about income tax rates, which I find a little difficult to be sold on. I take it your whole problem is competitiveness, starting right with productivity. What can the government do to make things more competitive for you? Taxes will not do it, apparently.

**Mr. Southern:** Seventy-five per cent of our value added is labour, so let us take a look at that area. That is where the elephants are. We now come back to my suggestion, sir: You are going to take the heat off us in terms of the wage increases; you are going to put more disposable income into that individual's hands.

**Senator Carter:** Why would that take more heat off you?

**Mr. Southern:** Because, when we pay a man . . .

**Senator Carter:** You are talking about workers—the fellows who run the machines?

**Mr. Southern:** Yes, if we pay the man \$1,000 a month, or whatever, and he loses \$150 in taxes, how much does he get? He will tell you he gets \$850.

**Senator Carter:** Well, my take-home pay would be a lot bigger, too, if there were no deductions.

**Mr. Southern:** I think what you have to make your mind up to is what will be the fountainhead of Canada's prosperity in the future.

**Senator Carter:** But, human nature being what it is, I would think this might produce some effect for perhaps a year, but it would be then accepted as normal, and with respect to the

[Traduction]

vos prix sont trop élevés, même dans votre propre pays. Vous n'êtes pas complètement à l'abri.

**M. Southern:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** Vous n'avez pas parlé de toutes les taxes car il y a aussi la taxe fédérale, la taxe provinciale, la taxe municipale et l'impôt foncier. Si vous prenez tous les éléments en considération, les impôts sont-ils inférieurs aux États-Unis; ne tenez pas compte du DISC.

**M. Southern:** Cela varie d'un état à l'autre et d'une province à l'autre. Comme vous le savez, il n'y a pas de taxe de vente dans la province de l'Alberta et pourtant il y en a une de 8%, je crois, dans la province de Québec. C'est 8 ou 9%. Ce qui aide aux États-Unis, c'est que si vous voulez construire une usine, vous pouvez obtenir dans de nombreuses municipalités un prêt à intérêt peu élevé en vertu d'un accord de cautionnement. De plus, leurs taux sont très compétitifs, et au niveau régional les groupes d'affaires ainsi que les agences de commercialisation semblent être très efficaces même dans des petites localités telles que Nampa (Idaho). Notre usine d'Idaho a été construite par la communauté commerciale de l'endroit parce qu'ils souhaitaient que nous nous y établissions. Notre usine se trouve à environ 40 milles de Boise. Mais les taxes peuvent varier d'un État à l'autre; ainsi elles sont élevées à New York alors que dans le Nevada c'est le contraire.

**Le sénateur Carter:** Quelles seraient alors vos recommandations mises à part celles que vous avez faites au sujet de l'impôt sur les revenus que, soit dit en passant, j'hésite un peu à accepter. Si je comprends bien, le problème en question est un de concurrence dont la composante initiale est la productivité. Quelles mesures est-ce que le gouvernement doit prendre pour vous permettre d'être compétitif? Apparemment les taxes n'y parviennent pas.

**M. Southern:** Soixant-cinq pour cent de notre valeur ajoutée est constituée par la main-d'œuvre. Examinons donc ce point car il semble être déterminant. Nous en revenons maintenant à ma suggestion, Monsieur: vous allez en fait diminuer les contraintes ayant trait aux augmentations de salaires et augmenter les revenus des ouvriers.

**Le sénateur Carter:** En quoi est-ce que cela diminue les contraintes?

**M. Southern:** Parce que lorsque nous payons un ouvrier . . .

**Le sénateur Carter:** Mais vous parlez des ouvriers, les hommes qui font tourner les machines?

**M. Southern:** Oui, c'est bien d'eux que je parle. Si nous leur payons disons \$1,000 par mois et qu'on leur en retient \$150 pour les taxes, il ne leur en reste que \$850.

**Le sénateur Carter:** Eh bien quant à moi mon traitement net serait beaucoup plus élevé si on ne faisait pas de retenues.

**M. Southern:** Je pense qu'il faut que vous vous mettiez d'accord sur ce que sera la source de la prospérité du Canada à l'avenir.

**Le sénateur Carter:** Mais étant donné la nature humaine, je pense que cela pourrait avoir des effets pendant un an, mais il faudrait alors que cela soit accepté comme quelque chose de

[Text]

ethic, what you are trying to get at, they would just lapse back to where they were before.

**Mr. Southern:** I would have to defer to you on that. I think you probably do know more about that than I do, but then I cannot answer your question, because what we need in the country is recognition that our ability to employ people and our ability to have a good standard of living is directly connected to our ability to be successful in secondary manufacturing. That is the basis of my premise.

**The Chairman:** In fairness to the witness, Senator Carter, he went to some pains earlier to say also that there was not just one piece of legislation, one cure, but that we have to look at the totality of it and the general situation in Canada.

**Senator Rowe:** The state of mind seems to me to be important.

**Senator Carter:** I was wondering if the witness would advocate something like DISC or something in the nature of what Sweden has.

**Mr. Southern:** I have felt that one problem in this country recently has been that there is so much bad opinion of business per se and so much identification with "we the people," that maybe a more acceptable way to gain the benefit would be to say, "Okay. The people are the ones that get the benefit directly, not the corporations." A corporation can, in fact, live with a 40 per cent tax rate as against an American company which has a 35 per cent tax rate, if it has better productivity on 75 per cent of its costs—namely, its labour. We could in fact pay more to our people if we got the productivity; but one of the things you have to have in order to get productivity is the people who want to work at it. Who among us today is going to say to our children, "Go into an ATCO factory and build bunkhouses"? Who is going to tell their friends that his son works in an ATCO factory building bunkhouses? Maybe we aren't going to build bunkhouses in the future—I don't know.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I think what the witness is saying is that Canadians have to realize that the honeymoon of living off the export of our natural resources and raw materials is over, and that governments—and I speak of all governments—have to start creating circumstances in which secondary manufacturing can prosper in this country and produce not only great national companies but multinational companies.

**The Chairman:** To reverse the statement of a famous chairman of General Motors of some years ago, we have to get away from the syndrome that says that what is bad for business is good for the country.

Honourable senators, unless there are other specific questions, I would like, on your behalf, to thank Mr. Southern for coming here today and giving us the very interesting history of

[Traduction]

normal. En ce qui concerne maintenant le principe moral à la base de votre projet, ce qui va se passer c'est qu'ils vont retomber dans la situation antérieure.

**M. Southern:** A ce sujet je ne peux que m'en remettre à vous car vous en savez davantage que moi, mais dans ce cas je ne suis pas en mesure de répondre à votre question parce que ce dont nous avons besoin dans ce pays c'est de reconnaître que nos aptitudes à assurer l'emploi ainsi que notre niveau de vie sont directement en rapport avec le succès de notre industrie manufacturière secondaire. Voilà ce que je pense.

**Le président:** Il faut rendre justice au témoin, M. Carter, il a effectivement reconnu qu'il y avait plus qu'un texte législatif en cause, plus d'une solution possible; mais aussi qu'il faut étudier la question dans son ensemble contextuel le plus général.

**Le sénateur Rowe:** Je crois en effet que l'état d'esprit semble être un élément important.

**Le sénateur Carter:** J'étais en train de me demander si le témoin propose quelque chose ressemblant au DISC ou encore l'application de mesures apparentées à celles dont les Suédois disposent.

**M. Southern:** J'ai l'impression que l'un des problèmes qui s'est fait jour dernièrement consiste surtout dans la mauvaise opinion que l'on se fait du monde des affaires à laquelle s'ajoute un fort sentiment d'ethnocentrisme, et qu'il serait peut-être préférable de reconnaître que se sont effectivement les particuliers qui doivent directement bénéficier des avantages et non point les sociétés. En fait, une société peut supporter des taxes de l'ordre de 40 % comparé aux États-Unis où elles peuvent atteindre 55 % si sa productivité est supérieure pour 75 % de ses charges, c'est-à-dire, sa main-d'œuvre. En fait, nous pourrions payer plus nos ouvriers si notre productivité était supérieure mais pour que ladite productivité augmente il faut que les ouvriers y contribuent. Ainsi, qui aujourd'hui ira dire à ses enfants d'aller construire des cabines de bûcheron dans une des usines ATCO! Qui ne rougira pas de dire à ses amis que son fils travaille dans une usine ATCO à la fabrication des cabines de bûcheron? Peut-être bien qu'un jour nous n'en construirons plus... Je l'ignore.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, je pense que ce que le témoin veut dire, c'est que les Canadiens doivent prendre conscience que les temps sont révolus où ils pouvaient vivre grâce à l'exportation de leurs ressources naturelles et de leurs matières premières, et que les gouvernements—et je veux parler de tous les gouvernements—doivent tout mettre en œuvre pour assurer dans ce pays la prospérité de l'industrie secondaire et créer d'importantes compagnies nationales et multinationales.

**Le président:** Pour proposer à rebours un ancien président très connu de la General Motors, il faut que nous nous persuadions que ce qui va à l'encontre des intérêts du monde des affaires est bon pour le pays.

A moins que vous n'ayez d'autres questions bien précises, je voudrais, messieurs, en votre nom remercier M. Southern d'être venu aujourd'hui et de nous avoir mis au fait de



*[Text]*

his company. His views and his testimony have been most useful to us, and we appreciate them very much.

Thank you, Mr. Southern.

**Mr. Southern:** Thank you, Mr. Chairman.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

l'évolution historique de sa compagnie. Son témoignage s'est avéré être des plus utiles et nous l'en remercions.

Merci beaucoup, monsieur Southern.

**M. Southern:** Merci, monsieur le président.

La séance est levée.

---





WITNESS—TÉMOIN

Mr. R. D. Southern, President and Chief Executive Officer  
of ATCO Industries Ltd. of Calgary, Alberta.

M. R. D. Southern, président et administrateur en chef de  
ATCO Industries Ltd. de Calgary (Alberta).

CA1 YC 23  
- F71



Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, November 16, 1976

Le mardi 16 novembre 1976

Issue No. 3

Fascicule n° 3

**Third Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Troisième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)





THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	MacNamara
( <i>Ottawa West</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
( <i>Ottawa-Ouest</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, November 6, 1974:

“Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator van Roggen, seconded by the Honourable Senator Riel:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 6 novembre 1974:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur van Roggen, appuyé par l'honorable sénateur Riel,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération et de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 16, 1976

(4)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:35 p.m. this day.

*Present:* Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Carter, Grosart, Lang, Laird, Macnaughton, McNamara and Sparrow. (10)

*Present but not of the Committee:* Honourable Senators Haig and McGrand. (2)

*In attendance:* Mr. Peter C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

On motion of Senator Grosart,

*Resolved*,—That because of the nature of its enquiry, respecting Canadian Relations with the United States, the Committee expresses the opinion that witnesses should be afforded reasonable latitude in reviewing their testimony, with time to prepare additional factual information, when requested, even though the transmission of the copy to the printers may be delayed in some instances.

On motion of Senator Macnaughton,

*Ordered*,—That notwithstanding the Committee's order of October 27, 1976, respecting printing, 1800 bilingual copies of this Committee's Proceedings be printed.

The Committee continued its study of Canadian Relations with the United States.

*Witnesses: From Northern Telecom Ltd.:*

Mr. Robert C. Scrivener, Chairman and Chief Executive Officer; Mr. Walter F. Light, President; and Mr. Derek M. Davies, Vice-President—Marketing.

At 4:55 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 NOVEMBRE 1976

(4)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Carter, Grosart, Lang, Laird, Macnaughton, McNamara et Sparrow. (10)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Haig et McGrand. (2)

*Aussi présents:* M. Peter C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, conseiller spécial du Comité; et M<sup>lle</sup> M. A. Carroll de la bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité.

Sur motion du sénateur Grosart,

*Il est décidé*,—Que, étant donné le caractère de l'enquête qu'il mène sur les relations du Canada avec les États-Unis, le Comité est d'avis que les témoins devraient obtenir une certaine latitude pour passer en revue leurs témoignages et disposer de délais nécessaires pour recueillir, sur demande, d'autres renseignements positifs, même si la transmission de la copie aux imprimeurs peut être retardée dans certains cas.

Sur motion du sénateur Macnaughton,

*Il est ordonné*,—Que nonobstant l'ordre de renvoi du Comité du 27 octobre 1976 concernant l'impression, 1,800 exemplaires bilingues des délibérations du Comité soient imprimés.

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: De Northern Telecom Ltd.:*

M. Robert C. Scrivener, président du conseil d'administration et Administrateur en chef; M. Walter F. Light, président; et M. Derek M. Davies, vice-président—Marketing.

A 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, November 16, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, before proceeding with our witnesses this afternoon there are one or two minor housekeeping matters that I wish to put before you.

As most of you know, proceedings of committee hearings are now to be produced in bilingual form in the Senate, and in addition there is a desire to speed up the printing of proceedings. I am told that a rule of thumb of six hours is to be provided for revision following preparation of the transcript. This, I feel, would be quite unsatisfactory for witnesses of the type we have coming before this committee, many of whom are busy men, and senior businessmen in Canada, who cannot be expected to wait in Ottawa overnight simply to revise a transcript, and therefore we send the transcript to them, as you know. Sometimes we have arrangements with witnesses to permit them to have a semi *in-camera* hearing, so that they can revise the transcript. Even when we are not extending that privilege to witnesses, there is still the question of simple revision from the point of view of accuracy, particularly with regard to, for example, the type of statistical information we often have placed before us.

I would therefore ask for a motion of the committee along these lines, that because of the nature of this inquiry respecting Canada's relations with the United States, the committee expresses the opinion that witnesses should be afforded reasonable latitude in reviewing their testimony, with time to prepare additional factual information when requested, even though the transmission of the copy to the printers may be delayed in some instances.

**Senator Carter:** Before you put the motion, Mr. Chairman, could you tell us who authorizes this? Who is the authority for making these changes?

**The Chairman:** Heavens, I have no idea.

**Senator Grosart:** It is the internal economy committee.

**Senator Laird:** Pardon me for laughing, Senator Carter!

**The Chairman:** Yes, Senator Carter. The Chairman is right there.

The next thing I want to bring up is that, as you recall, we authorized the printing of 2,000 copies of the proceedings of each meeting of our committee, in all—1500 in English and 500 in French. Now that we are to have bilingual copies, I would like a motion that that number be changed to 1800—half way between the two figures—copies, of course, to be in both French and English.

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** The only other announcement I have to make concerns mailing lists. Certain honourable senators requested that copies of mailing lists of the proceedings be

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 16 novembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, avant d'entendre les témoins de cet après-midi, il y a une ou deux questions courantes dont j'aimerais vous faire part.

Comme la plupart d'entre vous le savez, les procès-verbaux des comités du Sénat seront maintenant publiés dans les deux langues et nous voulons de plus accélérer leur impression. On me dit qu'on accordera un délai approximatif de six heures pour revoir la transcription. Ceci, à mon avis, ne conviendrait guère aux témoins que le comité désire entendre et dont la plupart sont des hommes fort occupés, d'importants hommes d'affaires canadiens à qui l'on ne peut demander de demeurer à Ottawa jusqu'au lendemain simplement pour revoir une transcription. C'est pourquoi nous leur envoyons, comme vous le savez, la transcription. Nous accordons parfois la possibilité à des témoins d'être entendus en petits comités afin qu'ils puissent revoir la transcription. Même lorsque nous n'accordons pas ce privilège aux témoins, il faut quand même revoir la transcription pour s'assurer de l'exactitude, surtout pour le genre d'informations statistiques qu'on nous présente souvent.

Je demanderais donc une proposition du comité à ce sujet, c'est-à-dire qu'en raison de la nature de l'enquête sur les relations entre le Canada et les États-Unis, le comité exprime l'opinion que les témoins devraient disposer d'un délai raisonnable pour revoir leurs témoignages, et qu'on leur accorde le temps nécessaire pour ajouter d'autres faits lorsque cela leur est demandé, au risque de retarder dans certains cas, la transmission de la copie aux imprimeurs.

**Le sénateur Carter:** Avant de présenter cette motion, monsieur le président, pourriez-vous nous dire qui autorise cela? Qui a le pouvoir d'effectuer ces changements?

**Le président:** Ciel, je n'en ai aucune idée.

**Le sénateur Grosart:** Cela relève de la compétence du Comité de la rigie intérieure.

**Le sénateur Laird:** Excusez-moi si je ris, sénateur Carter.

**Le président:** Oui, sénateur Carter. Le président du Comité a raison dans ce cas.

Nous avons, comme vous vous souvenez, autorisé l'impression de 2,000 exemplaires des procès-verbaux de chaque réunion de notre Comité; en tout, 1,500 en anglais et 500 en français. Nous avons maintenant des exemplaires bilingues, et j'aimerais qu'une motion soit déposée pour que ce nombre passe à 1,800 dont la moitié serait en français et l'autre en anglais.

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** La seule autre question dont j'aimerais vous parler est celle des listes de distribution. Certains sénateurs ont demandé que des copies des listes de distribution des procès-



[Text]

provided to members of the committee. These are quite extensive, including our own mailing list and the general government mailing lists. The clerk of the committee has these prepared, and they will be going out to members of the committee very shortly.

Continuing with our study of Canada-U.S. relations relative to matters of Trade, we are very fortunate this afternoon to have before the committee Mr. Robert Scrivener, the Chairman and Chief Executive Officer of Northern Telecom Limited. Mr. Scrivener is accompanied by Mr. Walter Light, on his right, the President of Northern Telecom, by Mr. J. M. Davies, the Vice-President for Marketing, and by Mr. Brian O'Regan, who is on the left side of the room, I believe, who is Vice-President in charge of Public Affairs and who is permanently stationed in Ottawa.

I might digress here to say that even your company, Mr. Scrivener, undoubtedly has a great deal to do with government, and I, for one, as a lawyer and part-time politician, or vice versa, often encourage my friends in the business community to do exactly that, namely, to have a senior officer spend either much of or all of his time in Ottawa, where management can be properly represented, not lobbying in the bad sense of the term but in the best sense of the term, which I think is essential in business today. Much more of it should be done by business.

Mr. Scrivener has had a lifetime career in this field, starting with Bell Canada, I believe in late 1937, and rising relentlessly in the company until he became the Chairman of the board and chief executive officer in 1973. In 1976 he retired from that post to take up his new post as Chairman of Northern Telecom Limited. He remains a member of the Bell Canada executive committee, and is a director of a number of leading Canadian and American companies.

Mr. Light, by the same token, the president of Northern Telecom Limited, is a director of a number of leading Canadian companies. Apart from a sojourn in the Royal Canadian Air Force, which he joined in 1942, he has been in this industry, I believe, since immediately after the war, rising to his present position as president of the company.

Without further introduction, I am going to ask Mr. Scrivener to commence with some opening remarks. The deputy chairman of this committee, Mr. Scrivener, is also our resident technical expert, he being an active member of the Senate Science Policy Committee. Senator Grosart will be leading off the questioning after you have completed your remarks.

**Mr. Robert C. Scrivener, Chairman and Chief Executive Officer, Northern Telecom Limited:** Honourable senators, I do consider it a privilege to have an opportunity to be here. As a result of your invitation I have read the record of some of my friends who have been here before me. It is for that reason that I am pleased to be here, and I hope we can add something of value to your deliberations. I think the people who have preceded me have made very significant contributions from their practical points of view.

I have put together about a 10- or 15-minute memorandum which touches upon some highlights that I think are signifi-

[Traduction]

verbaux soient données aux membres du Comité. Ces listes sont assez considérables, comprenant notre propre liste de distribution et celles du gouvernement en général. Le greffier du Comité les a préparées et elles seront remis aux membres du Comité bientôt.

Pour poursuivre notre étude des relations commerciales Canada-États-Unis, nous avons la chance cet après-midi d'entendre M. Robert Scrivener, président et administrateur principal de la Northern Telecom Limited. M. Scrivener est accompagné de M. Walter Light, à sa droite, président de Northern Telecom, de M. Derek Davies, vice-président de la commercialisation et de M. Brian O'Regan, vice-président adjoint chargé des affaires publiques, en permanence à Ottawa.

Je ferai une digression en disant que même votre société, M. Scrivener, fait beaucoup affaire, sans nul doute, avec le gouvernement, et moi-même en temps qu'avocat et politicien à temps partiel, ou vice-versa, j'encourage souvent mes amis du milieu des affaires à faire exactement de même, c'est-à-dire, avoir un administrateur qui passe beaucoup de temps ou tout son temps à Ottawa, où la direction peut être adéquatement représentée, non pour faire du «lobbying» au mauvais sens du terme, mais au meilleur, ce qui, à mon avis, est essentiel dans le monde des affaires d'aujourd'hui. Il faudrait que cela soit beaucoup plus répandu.

M. Scrivener possède une très grande expérience dans ce domaine, lui qui a débuté à Bell Canada. A la fin de 1937, je crois, il a débuté à la société Bell et a gravi sans relâche les échelons de la société jusqu'à la présidence du conseil et au poste d'administrateur principal en 1973. En 1976, il a quitté ce poste pour devenir président de la Northern Telecom Limited. Il demeure membre du comité exécutif de Bell Canada. Il est de plus, directeur d'un certain nombre de sociétés canadiennes et américaines importantes.

M. Light, également président de la Northern Telecom Limited est directeur d'un certain nombre de sociétés canadiennes importantes. Il s'est enrôlé dans l'Aviation royale canadienne en 1942 et s'est ensuite engagé, immédiatement après la guerre je crois, dans cette industrie où il a accédé, depuis lors, au poste de président de la société.

Sans autre présentation, je demanderai à M. Scrivener d'entamer sa déclaration préliminaire. Monsieur Scrivener, je tiens à vous signaler que le vice-président de ce Comité est également notre expert technique puisqu'il participe activement au Comité sénatorial sur la politique scientifique. Le sénateur Grosart ouvrira la période de questions à la fin de votre déclaration préliminaire.

**M. Robert C. Scrivener, président et agent exécutif principal, Northern Telecom Limited:** Honorables sénateurs, je me considère vraiment privilégié de pouvoir être ici. Après avoir reçu votre invitation, j'ai parcouru le compte rendu des propos exprimés par certains de mes amis qui m'ont précédé à cette tribune. Voilà pourquoi je suis heureux d'y être et j'espère que nous pourrions contribuer utilement à vos délibérations. Les personnes qui m'ont précédé ont, sur le plan pratique, apporté une contribution des plus valables.

J'ai rédigé un mémoire d'une dizaine de minutes, qui touche certains points saillants qui me paraissent importants. J'espère

[Text]

cant. Then I would hope that any questions you may have could cover whatever gamut of interest there is in our particular company in relation to the Canada-U.S. trade and economic relationships. I think this is particularly apt because the history of telecommunications in Canada is really a history of that aspect of Canada-U.S. relations. Bell Canada and Northern Telecom grew from U.S. connections and have evolved over nearly 100 years—that is, since the 1880—to a point where these Canadian companies are now fully independent of their U.S. parents and have achieved, on their own, world leadership status and recognition for their accomplishments as Canadian companies.

As a result of my background I have worked side by side with U.S. businessmen for 30 years, in very close connection with American leaders in telecommunications, naturally. I am a director of two substantial U.S. corporations—U.S. Steel and Caterpillar Tractor—and of a Canadian company that does most of its business in the United States, Hiram Walker from that famous city of Windsor, Ontario.

In addition, from my position in Bell Canada as an officer, president and then chairman, I played a major role in transforming Northern Electric from being a branch plant of Western Electric—which is the manufacturing arm of the Bell system—and a captive supplier of Bell Canada into Northern Telecom, a public company and worldwide marketer of the most modern proprietary telecommunications products. So I “retired” as chairman and chief executive officer of Bell Canada after 39 years’ service, to take personal direction of what we consider to be the next major growth and expansion of Northern Telecom, because of the vital importance of doing so to Bell Canada, to Northern Telecom and to Canada itself.

**The Chairman:** May I just interrupt you long enough to clear up in my mind the question of Northern Electric? The Canadian Northern Electric was a different company from the American Northern Electric?

**Mr. Scrivener:** Northern Electric was the most recent name of the company which is now Northern Telecom. In the United States the name Northern Telecom was used because the name Northern Electric was not available. It had been pre-empted by the Sunbeam Corporation, that had it for years. They made electric blankets and would not give the name up.

**The Chairman:** So there was no connection between the two, originally?

**Mr. Scrivener:** That is right. Northern Electric then changed its name, on a world-wide basis, to Northern Telecom.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Scrivener:** Northern Telecom is the largest manufacturer of telecommunications equipment in Canada. We have

[Traduction]

qu’après cela vos questions s’étendront à la gamme complète des intérêts de notre entreprise, au chapitre des relations commerciales et économiques canado-américaines. Je trouve cela particulièrement de mise, étant donné que l’histoire des télécommunications au Canada n’est en somme que l’histoire de cet aspect des relations Canada-États-Unis. Les entreprises Bell Canada et Northern Telecom sont issues de compagnies-mères américaines et ont, depuis près d’un siècle, c’est-à-dire depuis les années 1880, connu une si grande évolution qu’elles sont devenues parfaitement indépendantes de leurs consœurs américaines et, ont acquis sans aide aucune, un statut mondial d’avant-garde, et se sont fait reconnaître, grâce à leurs réalisations, comme étant des entreprises canadiennes.

Mes antécédents m’ont amené à travailler, main dans la main avec des hommes d’affaires américains depuis 30 ans, et en relation très étroite avec des entreprises de pointe dans le domaine des télécommunications naturellement. Je suis administrateur de deux importantes sociétés américaines: la U.S. Steel et la Caterpillar Tractors, ainsi que d’une entreprise canadienne, la Hiram Walker, dont le siège se trouve dans la ville bien connue de Windsor (Ontario).

A Bell Canada, ayant occupé successivement les postes d’agent, d’administrateur et enfin de président, j’ai pu jouer un rôle important dans la transformation de la Northern Electric qui n’était autrefois qu’une simple succursale de la Western Electric (véritable bras droit manufacturier du système Bell) et l’unique fournisseur de Bell Canada, en Northern Telecom, entreprise d’utilité publique qui commercialise dans le monde entier un matériel spécial de télécommunication des plus modernes. Après 39 années passées au service de la compagnie Bell Canada, j’ai «démissionné» de mon poste de président et d’agent exécutif principal pour assumer personnellement la direction de l’entreprise qui, d’après moi, deviendra bientôt la principale excoissance de Northern Telecom, à cause de l’importance vitale que cela représente pour Bell Canada, pour Northern Telecom et pour le Canada même.

**Le président:** Puis-je vous interrompre un moment pour vous demander de m’éclairer au sujet de la Northern Electric? La Northern Electric canadienne était bien une entreprise différente de la Northern Electric américaine, n’est-ce pas?

**M. Scrivener:** La Northern Electric n’est autre que le nom le plus récent de l’entreprise qui est aujourd’hui connue sous le nom de Northern Telecom. Le nom Northern Telecom a été utilisé aux États-Unis parce que celui de Northern Electric n’existait pas encore. La compagnie Sunbeam Corporation avait, depuis des années, acquis le droit de préemption; cette entreprise fabriquait des couvertures chauffantes à l’électricité et refusait d’abandonner ce nom.

**Le président:** Il n’existait donc à l’origine aucun lien entre les deux?

**M. Scrivener:** C’est exact. Après quoi, la Northern Electric a remplacé son nom par celui de Northern Telecom à l’échelle mondiale.

**Le président:** Merci.

**M. Scrivener:** La Northern Telecom est le plus grand fabricant de matériel de télécommunication au Canada. Nous



## [Text]

about 75 per cent of the Canadian market. It is the second largest manufacturer in North America, behind Western Electric, and ranks about fifth in the world. Our sales last year exceeded \$1 billion.

We have 23 manufacturing and assembly plants in eight provinces in Canada, five in the United States, and one each in Ireland, Turkey and Malaysia. We have manufacturing and warehousing floor space in Canada of 5.4 million square feet, and another 654,000 square feet in our international plants, for a total of 6.1 million square feet of factory and warehouse space. We are just completing an acquisition in the United States which will add eight additional facilities there and 400,000 square feet.

A subsidiary of ours, Bell-Northern Research Limited, is the largest industrial research organization in Canada. It has its headquarters and six laboratories just outside of Ottawa and two other Canadian laboratories, one in Toronto and one in Montreal. It is currently building a technological base for us in the United States through a laboratory it opened at Palo Alto, California, in 1975. We expect this facility to expand rapidly as it moves to meet the special needs and demands of the U.S. telecommunications market.

Northern Telecom employs about 24,000 people totally, of whom 17,000 work in the Canadian manufacturing operations and 1,800 are employed by Bell-Northern Research. We are the only Canadian high technology manufacturer of any significance which maintains a favourable balance of trade—our exports exceed our imports by a good margin.

We are a public company; one of the Bell Canada group of companies. Bell holds about 62 per cent of the outstanding shares of Northern Telecom. The balance is held by investors in Canada, the United States, and some in Europe. Our stock is listed on the exchanges in Montreal, Toronto, Vancouver and New York.

Before I enter into a discussion on international markets, particularly that of the United States, I would like to make a comment, for the record, on our leading position in the Canadian market. This position is not something that has been awarded to us because we are a Canadian company; nor has it been achieved by any kind of special government protection or preference.

We achieved and maintain our pre-eminent position in the Canadian market against strong competition because of:

- ... superior technology, that has also gained us a leadership position in the highly competitive U.S. market, and recognition in the rest of the world
- ... an exceedingly high quality of manufacture
- ... an unrivalled record of product reliability
- ... a service program and level of documentation that is a benchmark in North American industry
- ... a price position that has been established and maintained by probably the highest level of productivity gains

## [Traduction]

disposons d'environ 75% du marché canadien. Elle occupe le second rang en Amérique du Nord, après la Western Electric et se situe à peu près au cinquième rang au niveau mondial. L'an dernier, nos ventes ont dépassé un milliard de dollars.

Nous entretenons 23 usines de fabrication et de montage dans 8 provinces canadiennes, nous en avons 5 aux États-Unis et une en Irlande, en Turquie et en Malaisie respectivement. Notre aire d'entreposage et de fabrication au Canada s'élève à 5.4 millions de pieds carrés, en plus de 654,000 pieds carrés dans nos usines internationales, ce qui représente un total de 6.1 millions de pieds carrés d'espace pour la production et l'entreposage. Nous venons d'acquérir aux États-Unis huit installations supplémentaires occupant 400,000 pieds carrés.

Une de nos filiales, la Bell-Northern Research Limited, est la plus grande organisation de recherche industrielle au Canada. Elle a son siège social et ses 6 laboratoires juste à l'extérieur d'Ottawa et possède deux autres laboratoires canadiens dont l'un est à Toronto et l'autre à Montréal. Cette entreprise nous construit actuellement aux États-Unis une base technologique, grâce au laboratoire de Palo Alto (Californie), inauguré en 1975. Nous nous attendons à ce que cette installation s'étende rapidement, à mesure qu'elle s'efforcera de répondre aux besoins et aux demandes du marché américain de télécommunications.

La *Northern Telecom* emploie environ 24,000 personnes; de ce nombre 17,000 travaillent dans le secteur de la fabrication et 1,800 au service de la recherche de la *Bell* et de la *Northern*. Nous sommes la seule industrie de haute technicité canadienne d'importance qui maintient une balance commerciale rassurante: nos exportations dépassent de loin nos importations.

Nous sommes une société publique: un des groupes de sociétés de *Bell Canada*. La *Bell* détient environ 62% des actions en circulation de la *Northern Telecom*. Le reste appartient à des investisseurs canadiens, américains et européens. Nos valeurs sont cotées aux bourses de Montréal, de Toronto, de Vancouver et de New York.

Avant d'entamer une discussion sur les marchés internationaux, surtout celui des États-Unis, j'aimerais faire un commentaire sur notre position prépondérante sur le marché canadien. Cette position ne nous a pas été attribuée parce que nous sommes une société canadienne et non plus parce que nous avons été protégés de quelque façon par le gouvernement.

Nous avons acquis cette position dominante sur le marché canadien et nous nous y maintenons grâce à:

- ... une technologie supérieure qui nous a également permis d'être chefs de file sur le marché américain très concurrentiel et d'être reconnu dans le monde entier
- ... des produits d'une qualité insurpassable
- ... un dossier inégalé de fiabilité de nos produits
- ... un service après-vente et une documentation qui est un exemple pour l'industrie nord-américaine
- ... une position dans le domaine des prix qui a été établie et probablement maintenue par l'augmentation la plus forte

## [Text]

in Canadian manufacturing over the past six years (57 per cent).

I might add to that list that Bell Canada's performance as a telephone company does much good to our reputation as a manufacturer of quality equipment which in fact performs, because we can bring people and show them how it is being used effectively by a telephone company.

In the Canadian market we meet head-on almost every multinational manufacturer with which we compete in the rest of the world. Some of them compete by direct export of product from their homeland plants; others have manufacturing or assembly plants here in Canada. We can identify 27 competitors who are subsidiaries or branch plants of international competitors; they operate 38 plants with nearly 3 million square feet of manufacturing space in Canada. All of them import their technology. In addition, of course, there are some 20 Canadian companies who compete with us for part of the domestic telecommunications market.

Let us leave Canada now and turn to a subject which is of major interest to us as a company—international markets and the penetration of them by Canadian companies. There are two basic ways to penetrate an international market if you wish to do so by self-manufacture of your product: that is by export; or by manufacture within the object market. In both cases, and certainly in the latter, tariffs unless they are so high that no amount of manufacturing skill or pricing sacrifice can get past them, are not necessarily the determining factor.

Other factors are often more important:

- ... the size of the market
- ... the competitive climate within the market; competition between potential customers; competition from other suppliers
- ... the innovativeness of potential customers; their receptivity to new products, new systems and new ideas
- ... the market's ability to pay
- ... compatibility of technology
- ... political and economic stability of the market
- ... cost of materials
- ... cost of labour
- ... level and curve of productivity
- ... industrial relations and union leadership understanding of national economics
- ... government support programs for industry:
- ... research and development
- ... export

## [Traduction]

du niveau de productivité réalisée dans le secteur manufacturier au cours des six dernières années (57%)

Je pourrais ajouter à cette liste que les réalisations de la société de téléphone *Bell Canada* qui moussent notre bonne réputation de fabricant de matériel de qualité parce que nous pouvons montrer aux gens de quelle façon une société de téléphone se sert efficacement de notre matériel.

Sur le marché canadien, nous marchons de front avec presque chaque fabricant multinational avec lequel nous entrons en concurrence dans le reste du monde. Certains d'entre eux font concurrence en exportant leurs produits directement de leur usine dans leur pays; d'autres possèdent des usines de fabrication ou d'assemblage au Canada. Nous pouvons reconnaître 27 concurrents qui sont des filiales ou des succursales de concurrents internationaux; ils exploitent 38 usines et occupent près de 3 millions de pieds carrés d'espace de fabrication au Canada. Tous importent leur technologie. De plus, il y a naturellement quelque 20 sociétés canadiennes qui nous font concurrence sur le marché canadien des télécommunications.

Laissons maintenant le Canada et passons à un sujet qui nous intéresse au plus haut point en tant que société: les marchés internationaux et la percée des sociétés canadiennes sur ces marchés. Il existe deux moyens fondamentaux pour percer un marché international si tel est votre désir: fabriquez vous-mêmes votre produit, c'est-à-dire l'exportation; ou fabriquez-le sur les lieux mêmes du marché visé. Dans les deux cas, et sûrement dans le dernier, les tarifs ne sont pas nécessairement le facteur déterminant, à moins qu'ils soient si élevés qu'on ne puisse les battre même avec les meilleures techniques de fabrication ou des sacrifices consentis au niveau de la fixation des prix.

D'autres facteurs sont souvent plus importants:

- ... l'importance du marché
- ... le climat concurrentiel au sein du marché; la concurrence entre les acheteurs éventuels; la concurrence provenant d'autres fournisseurs
- ... les qualités innovatrices des acheteurs éventuels; leur réceptivité aux nouveaux produits, aux nouveaux systèmes et aux nouvelles idées
- ... la solvabilité du marché
- ... la compatibilité de la technologie
- ... la stabilité politique et économique du marché
- ... le coût des matériaux
- ... le coût de la main-d'œuvre
- ... le niveau et la courbe de la productivité
- ... les relations industrielles et la compréhension de l'économie nationale par les chefs des syndicats
- ... le programme de soutien du gouvernement pour l'industrie:
- ... recherche et développement
- ... exportation



## [Text]

- ... productivity, et cetera
- ... non-tariff barriers
- ... government role in market.

All are considerations that affect your ability and your willingness to attempt to penetrate a market.

For almost any company in Canada planning to enter international markets, the United States is its natural first-choice market. Apart from proximity, compatibility of language, business practices and general technology, the United States is:

- ... the largest single market in the world for almost every direct or indirect consumer product
- ... the largest consumer of innovation, new products, new ideas and new technologies
- ... one of the wealthiest nations in the world on a national basis; its standard of living and the individual wealth of its people are world leaders
- ... one of the most stable countries in the world, economically and politically
- ... a highly competitive market with relatively little government intervention
- ... lower in cost of materials and components than Canada because of size of its market, economies of scale and high level of innovation
- ... lower in labour cost than Canada; we reached parity in 1974 and since then have granted consistently higher labour settlements than in the States
- ... more productive than Canada, with a productivity level 20 per cent higher than Canada's and rising
- ... blessed with a labour leadership that appears to be better briefed and more understanding of the necessity of its manufacturing industry to be cost-competitive to obtain international markets and to maintain its domestic market
- ... keenly aware of the benefits of international trade and supports companies exporting from the U.S. through the DISC program (slightly reduced under the 1976 U.S. tax reform act)

As you all know, no country is totally free from all elements of nationalism or desire to protect its markets and enlarge or ensure domestic employment. The United States is not immune to this and it is a policy followed by some federal agencies. In our case, the Rural Electrification Authority (REA) is the federal agency from which some of our U.S. customers, the small independent telephone companies, can borrow funds for capital purchases at low, protected rates of interest of 2 or 3 per cent. The capital goods, such as central office switching systems, for which this government money is

## [Traduction]

- ... productivité etc.
- ... les barrières non tarifaires
- ... le rôle du gouvernement au sein du marché.

Il s'agit là de facteurs qui influent sur votre aptitude et votre désir de pénétrer un marché.

Les États-Unis constituent naturellement le premier choix pour presque toutes les sociétés canadiennes ayant l'intention d'œuvrer sur les marchés internationaux. Outre la proximité géographique, la langue, la similitude des pratiques commerciales et de la technologie en général, il y a aussi le fait que les États-Unis sont:

- ... le plus grand marché mondial pour presque tous les produits ou sous-produits de consommation
- ... les plus portés vers l'innovation, les produits nouveaux, les idées et la technologie nouvelles
- ... un des pays les plus riches du monde, à l'échelle nationale, où le niveau de vie et la richesse personnelle de sa population sont au premier rang
- ... un des pays les plus stables au monde, tant économiquement que politiquement
- ... un marché hautement concurrentiel où l'ingérence gouvernementale est relativement faible
- ... un pays où le coût des matériaux et des matières composantes est moins élevé qu'au Canada en raison de l'ampleur du marché, de l'économie d'échelle et du niveau élevé d'innovation
- ... un pays où la main-d'œuvre est moins chère qu'au Canada; nous étions à égalité en 1974, et depuis lors les ententes ouvrières conclues ont accordé des salaires considérablement plus élevés qu'aux États-Unis
- ... plus productifs que le Canada, avec un niveau de productivité 20 p. 100 supérieur à celui du Canada, et toujours à la hausse
- ... un pays qui a la chance d'avoir des chefs ouvriers qui semblent mieux informés et plus conscients du fait qu'il est nécessaire que l'industrie de fabrication soit concurrentielle pour pouvoir s'implanter sur les marchés internationaux et conserver son marché intérieur
- ... très conscients des profits du commerce international; et appuient les sociétés qui exportent des États-Unis dans le cadre du programme DISC (légèrement réduit en vertu de la Loi de 1976 sur la réforme fiscale aux États-Unis).

Comme vous le savez tous, aucun pays n'est totalement dépourvu d'éléments nationalistes, ou du désir de protéger ses marchés et d'accroître ou de conserver ses emplois. Les États-Unis ne font pas exception, et c'est là une politique adoptée par quelques organismes fédéraux. En ce qui nous concerne, la direction de l'électrification rurale (Rural Electrification Authority—REA) est l'organisme fédéral duquel certains de nos clients américains, les petites sociétés téléphoniques indépendantes, peuvent emprunter des fonds pour des biens d'équipement à des taux d'intérêt faibles et protégés, de

## [Text]

to be used must have a minimum of 51 per cent U.S. content. Otherwise, the REA applies a 6 per cent price preference for locally manufactured goods competing against foreign manufacture.

All of these are part of the reasons why Northern Telecom began manufacturing in the United States. The U.S. content regulation of REA was not a major factor in our decisions. Our current target is to obtain a market position in the U.S. of from \$600 to \$800 million of sales annually by 1981, which would be approximately a six- to seven-fold increase from where we are today. That is obviously not an objective that can be achieved by export from Canadian plants. Total sales from our 23 Canadian plants are currently at the upper end of the estimate of our position in the U.S. market five years hence. In other words, our sales in Canada today are about \$800 million from our Canadian plants to Canadian customers.

We can expect our manufacturing capability in the U.S. to expand to meet the objectives we have set for ourselves. However, over and above this, we find ourselves in the position of having to view the U.S. market as a possible manufacturing site to serve the Canadian market. We are currently facing this dilemma and have this option under active consideration.

This May we became the first telecommunications manufacturer in the world to announce a full line of digital switching and transmission equipment by 1980, with the first of this new generation of products already on the market. Without going into technical explanations, digital equipment is far superior in performance and operating cost to current analog equipment. In our industry we say that the digital world is the wave of the future.

As with electronic analog equipment, we believe we hold a significant technological lead over our competitors in equipment design, performance and cost effectiveness for this new technology. However, when this new equipment gets to the marketplace, price is likely to be the final determinant in the decision to buy. Cost of manufacture, therefore, is a critical element in the commercial success of this new equipment. By the time we start selling it in quantity, I should add in parenthesis, we will have spent at least \$100 million in R&D.

This is the crux of our management exercise: the decision of where in North America to build the principal manufacturing centres for this new line of major switching products, bearing in mind that even the most superior technology in the world has to be produced at a cost that leaves it price-competitive in a marketplace that grows more cost and price conscious with every one-hundredth of one per cent escalation of the whole-

## [Traduction]

2 ou 3 p. 100. Les biens d'équipement, tels les systèmes de commutation centraux pour lesquels les fonds gouvernementaux seront utilisés, doivent être américains à au moins 51%. Autrement, la REA applique un taux préférentiel de 6% aux produits fabriqués localement, qui concurrencent les produits de fabrication étrangère.

C'est pour toutes ces raisons que *Northern Telecom* a commencé à fabriquer aux États-Unis. Les règlements figurant à la REA des États-Unis n'ont pas été un facteur déterminant dans nos décisions. Notre objectif actuel est d'obtenir un marché américain de 600 à 800 millions de dollars de ventes annuelles d'ici 1981, soit d'environ 6 à 7 fois supérieur au niveau actuel. Cet objectif ne peut manifestement pas être atteint en exportant des usines canadiennes. Les ventes totales provenant de nos vingt-trois usines canadiennes équivalent actuellement au maximum prévu pour le marché américain dans cinq ans. Autrement dit, nos ventes au Canada aujourd'hui—de nos usines pour nos clients canadiens—se chiffrent à environ 800 millions de dollars.

Nous pouvons espérer que nos possibilités de fabrication aux États-Unis s'accroîtront de façon à nous permettre d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. Toutefois, outre cette question, nous croyons que notre situation nous oblige à considérer les États-Unis comme un endroit de fabrication possible, qui pourrait desservir le marché canadien. Voilà le dilemme auquel nous faisons face actuellement, et nous considérons cette question très attentivement.

En mai dernier, nous sommes devenus les premiers fabricants de système de télécommunication au monde à annoncer la mise en marché d'une série complète d'équipement numérique de commutation et de transmission d'ici 1980, avec le premier de cette nouvelle génération de produits déjà sur le marché. Sans entrer dans des explications techniques, je dirais que l'équipement numérique est de beaucoup supérieur, tant du point de vue rendement que frais d'exploitation, à l'équipement utilisé actuellement. Dans notre industrie, nous disons que le monde du numérique, c'est l'avenir.

Tout comme avec l'équipement électronique analogue, nous croyons avoir une avance considérable du point de vue technologique sur nos concurrents, quant à la conception de l'équipement, au rendement, et au coût d'exploitation de ce nouveau système. Toutefois, lorsque ce nouvel équipement sera lancé sur le marché, le prix sera probablement le facteur déterminant pour les acheteurs. Par conséquent, le coût de fabrication est un élément primordial du succès commercial de ce nouvel équipement. Je dirais, entre parenthèses, qu'au moment où nous commencerons à le vendre en quantité industrielle, nous aurons dépensé au moins 100 millions de dollars en recherche et développement.

Voilà le point principal que nous devons déterminer: où, en Amérique du Nord construire les premiers principaux centres de fabrication de cette nouvelle série d'importants produits de commutation, en n'oubliant pas que la technologie la plus avancée du monde doit être produite à un coût qui lui permette d'être concurrentielle sur un marché qui devient plus conscient des coûts et des prix à chaque fois que l'indice des prix de gros



## [Text]

sale price index. Price competition is fierce in our business today and it is getting fiercer.

My earlier comments indicate that for a cost-conscious decision, the Canadian manufacturing climate is less hospitable than that of the U.S. Cost of materials and components are higher in Canada and productivity is lower.

Looking down the road, current trends in Canada appear to be towards an even less favourable business climate:

... there is every indication that government intervention in the marketplace on short notice will continue to take place, while capital investment and R&D decisions are essentially all long-term

... notwithstanding the AIB there does not seem to be any real let-up in the demand by and expectations of Canadian labour leaders and union members for wage settlements significantly higher than those in the U.S., without any compensating closing in the productivity gap

... labour and benefits costs and productivity levels are being established, and will continue to be established, by the public sector in Canada, while in our principal competitor, the U.S., they are being established by the private sector; the further downstream we look, the wider the Canada-U.S., wage-productivity gap will develop in favour of the U.S.

... these two elements alone will continue to inflate the cost of materials and components in Canada

... notwithstanding official trade missions, the federal establishment does not seem to understand the realities of international trade or the needs of Canadian manufacturers in the critical areas of research and development and of productivity; in fact, its support of both borders on tokenism, while, for example, our offshore multinational competitors receive from one-third to total R&D support and tax-supported export incentives.

Our dilemma or option is important for several reasons. Our resolution of it will largely determine the future course of Northern Telecom operations in North America. As businessmen, we are expected by our shareholders and our customers—and their subscribers who are the population of North America—to make the best economic decision on the most realistic case. Our customers tell us they will buy on price, not on country of production.

The best economic decision based on the most realistic case may not be in the best interests of Canada. That is the importance of the options we have to examine; not its impact

## [Traduction]

grimpe de 0.0001%. Dans notre commerce, la concurrence au niveau des prix est très serrée et ce n'est qu'un début.

Mes commentaires précédents indiquent qu'en ce qui concerne une décision axée sur les coûts, le climat qui règne dans le domaine de la fabrication au Canada est beaucoup moins favorable que celui qui prévaut aux États-Unis. Les coûts des matériaux et des pièces sont plus élevés au Canada et la productivité est plus faible.

Si on se tourne vers l'avenir, les tendances actuelles au Canada semblent indiquer un climat commercial encore moins favorable:

... tout semble indiquer que le gouvernement continuera à intervenir à court terme sur le marché, alors que les investissements et les décisions relatives à la recherche et au développement se font essentiellement à long terme

... malgré la CLCT, il ne semble pas y avoir vraiment de diminution pour ce qui est des demandes et des attentes de la part des chefs syndicaux et des membres des syndicats canadiens pour obtenir des salaires de beaucoup plus élevés que ceux payés aux États-Unis, et ce, sans offrir aucune compensation qui réduirait l'écart de productivité

... les frais de main-d'œuvre et les bénéfices ainsi que les niveaux de productivité sont actuellement établis et continueront à l'avenir à l'être au Canada par le secteur public, tandis que chez notre principal concurrent, les États-Unis, ils le sont par le secteur privé; plus nous regardons loin dans l'avenir, plus il semble que l'écart entre les salaires et la productivité au Canada et aux États-Unis continuera à s'élargir en faveur des États-Unis

... à eux seuls, ces deux éléments continueront à augmenter le coût des matériaux et des pièces au Canada

Tout sauf les missions commerciales officielles, l'établissement fédéral ne semble pas comprendre les réalités du commerce international et les besoins des manufacturiers canadiens dans les domaines critiques de la recherche, du développement et de la productivité; en fait, son aide est presque symbolique dans ces deux domaines tandis que, par exemple, nos concurrents multinationaux d'outre-mer voient leur recherche et développement appuyés de subventions équivalant au tiers ou même au total des dépenses engagées et bénéficient d'encouragements fiscaux pour l'exportation.

Notre dilemme ou notre alternative est importante pour plusieurs raisons. La solution que nous choisirons déterminera en grande partie l'orientation future des activités de la Northern Telecom en Amérique du Nord. Nos actionnaires et nos clients s'attendent (ainsi que leurs abonnés qui sont la population de l'Amérique du Nord) à ce qu'en tant qu'hommes d'affaires, nous prenions la meilleure décision économique en faisant le choix le plus réaliste. Nos clients nous disent qu'ils achèteront selon le prix et non selon le pays où a lieu la fabrication.

La meilleure décision économique fondée sur le choix le plus réaliste peut ne pas correspondre aux meilleurs intérêts du Canada. De là l'importance des choix que nous devons étudier.

[Text]

on our company, but its potential impact on Canada. I am convinced there are other manufacturers in Canada who are also currently considering the same option of manufacturing in the United States. I am also convinced there will be many more in the future unless there are radical changes in the drift of the Canadian economy. I am also convinced that some will accept the option and we will continue to see further erosion of the manufacturing content of the Canadian GNP which has already skidded from 32 per cent to below 20 per cent in 33 years.

It is for those reasons I offer our corporate dilemma as a point of discussion, and exploration; and, I hope, it will be helpful to all concerned.

I hope, Mr. Chairman, that all honourable senators have copies. I am available for any and all questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Scrivener, for those opening remarks. I will ask Senator Grosart to lead the questioning.

**Senator Grosart:** Thank you, Mr. Chairman.

Thank you, Mr. Scrivener, for a very interesting and highly provocative presentation. May I say that my assessment of it would be that you started by giving us a very exciting success story and then, towards the end, became very pessimistic about the future.

On the success side, we have heard a great deal about the problems and constraints of Canadian manufacturers in both domestic and foreign markets, some of them covering the period of your success. Your thesis seems to be that your present problems stem largely from a less hospitable manufacturing climate in Canada than in the U.S. Was the climate more hospitable in the days of your success?

**Mr. Scrivener:** Yes. I think I could trace that a little bit, sir, and put it in perspective, because I think this is very significant in the evolution of Northern Telecom as a "stand alone" manufacturer of high technology equipment from being a branch plant of the Western Electric Company.

I got involved in this back in the mid-1960s when the then president of Bell—I was vice-president of finance—said, "Make a financial study of Northern Electric for me and see what you come up with." I had to go to him and say, "If it continues the way it is going, we should sell it, while you can get a price for it."

We decided, of course, not to do that, and we started discussions with the American Telephone and Telegraph Company about moving in the direction of stand alone. They were agreeable. We said, "It is going to take us some time," but they were still agreeable.

One of the first decisions that was made was to cut off Northern Telecom—I use the name Northern Telecom even

[Traduction]

Il ne s'agit pas des répercussions sur notre société mais des répercussions possibles pour le Canada. Je suis persuadé qu'il y a d'autres manufacturiers au Canada qui étudient aussi actuellement la possibilité de fabriquer aux États-Unis. Je suis également persuadé qu'il y en aura davantage à l'avenir à moins que l'économie canadienne ne voit son évolution radicalement modifiée. Je suis également persuadé que certains prendront cette option et que la partie manufacturière du PNB canadien continuera de diminuer, elle est déjà passée de 32% à moins de 20% en 33 ans.

C'est pour ces raisons que je vous fais connaître le dilemme où se trouve notre société, c'est une question que vous pourrez discuter et approfondir, et, j'espère que tous les intéressés en bénéficieront.

J'espère, monsieur le président, que tous les honorables sénateurs ont des copies. Je suis prêt à répondre à toutes les questions.

**Le président:** Merci, M. Scrivener pour ces premiers commentaires. C'est au sénateur Grosart de poser la première question.

**Le sénateur Grosart:** Merci, monsieur le président.

Merci M. Scrivener de votre exposé très intéressant et des plus stimulants. Permettez-moi de vous dire qu'à mon point de vue vous semblez avoir débuté par le récit d'un succès des plus passionnant et que vous êtes devenu ensuite, vers la fin, très pessimiste pour l'avenir.

Côté positif, vous avez beaucoup parlé des difficultés et des contraintes dont souffrent les manufacturiers canadiens à la fois sur les marchés intérieurs et étrangers, certaines d'entre elles portaient sur la période où vous avez connu des succès. Votre thèse semble démontrer que les difficultés que vous éprouvez actuellement proviennent en partie d'un climat moins favorable aux manufacturiers, au Canada qu'aux États-Unis. Le climat était-il plus favorable pendant les périodes où vous avez connu la prospérité?

**M. Scrivener:** Oui. Je pense que je pourrais donner une certaine description de cette évolution, monsieur, et la situer dans son contexte, car je pense que ceci est très significatif dans l'évolution de la Northern Telecom, étant donné que c'est un manufacturier de matériel technologique avancé qui est «isolé» parce qu'il s'agit d'une usine, d'une filiale de la Western Electric Company.

J'ai été impliqué dans cette affaire au milieu des années 60 quand le président de la Bell (j'étais le vice-président des finances) a dit «Faites-moi une étude financière de la Northern Electric et voyez ce que vous pouvez découvrir.» J'ai dû retourner le voir pour dire «Si elle continue à fonctionner comme elle le fait actuellement, nous devrions la vendre tandis qu'il est encore possible de le faire.»

Nous avons décidé, évidemment, de ne pas le faire, et nous avons entamé des discussions avec l'American Telephone and Telegraph Company pour envisager d'en faire une usine isolée. Elle a été d'accord. Nous avons dit «Il nous faudra un certain temps», et elle était toujours d'accord.

L'une de nos premières décisions a été de retirer la Northern Telecom (j'utilise le mot Northern Telecom même si on ne



## [Text]

though that was not its name at the time—from technical manufacturing information, and that type of thing, from Western Electric. In other words, start thinking for ourselves. That was step one.

Step two was the decision to start our own R&D capability as a separate organization, and that led to Bell-Northern Research, of which all Canadians can be very proud.

Step three, which evolved out of this, was the increased marketing effort throughout the Canadian market—at that time we were not marketing that aggressively—and that required us to have some proprietary product which evolved out of our R&D organization and its activities.

The last step we took was to, as I might say, change the coach. We put a chap by the name of John Lobb in charge, who had had extensive U.S. experience.

The combination of those things, in the climate as it existed in those days—it was not because we were getting grants or assistance—enabled us to get things going.

In those days there was a wage advantage in Canada. We had much to do to improve productivity, and we have made very impressive productivity gains. Whether we can continue to make them as impressively is another question, but we did make them very impressively because the opportunity was there.

**Senator Grosart:** Was that productivity measured in terms of labour costs?

**Mr. Scrivener:** Total factor productivity. We are using an approach to measuring which is really adapted from the Economic Council of Canada and developed by Professor Bob Olley of the University of Saskatchewan. It is a well-accepted method of measuring total factor productivity.

In that climate I think we got off on the right foot at the right time. Some of the things I am alluding to about tomorrow's climate have to do with two things which are resulting in a much faster rate of change in technology. The two basic ingredients of tomorrow's technology—that is, the technology that we will be bringing on stream between now and 1980—are integrated circuits and software. Those are the two key components: integrated circuits and software.

An integrated circuit is a device which might be about one-eighth of an inch square, which can do far more than the early big computers could do in terms of manipulation of information and intelligence, memory capacity, and so on. That technology is not private. What distinguishes one product from another is the intelligence with which that known technology is used, the ingenuity of the design.

In the situation we have currently, with the Canadian cost structure having been tilted and productivity improvement in Canada slowing down—primarily, I think, on the labour side, though I suspect there has been some slow down in investment from modernisation—I think that competition is going to be fierce in these new areas—not just from the established suppliers. My statement is that five years from now our prime

## [Traduction]

l'appelait pas ainsi à ce moment-là) du réseau de renseignements sur la fabrication technique, etc., de la Western Electric. Autrement dit, commencer à penser par nous-même. C'était la première étape.

En deuxième lieu, nous avons entrepris de constituer une organisation indépendante—les Recherches Bell Northern Ltée—qui nous servirait d'organisme de R&D et dont tous les Canadiens pourraient être fiers.

La troisième étape, qui était accessoire à la deuxième, consistait à accroître nos efforts dans le domaine de la commercialisation sur les marchés canadiens. Comme nous n'insistions pas assez sur la commercialisation, nous avons dû créer un produit propriétaire quelconque par l'intermédiaire de notre organisme de R&D.

En dernier lieu, nous avons décidé de changer d'entraîner, pour employer un terme du vocabulaire sportif. On a confié le poste à un certain John Lobb qui avait une expérience considérable aux États-Unis.

C'était donc un concours de circonstances et un climat favorable—et non des subventions ou l'aide financière—qui nous ont permis de démarrer.

A l'époque en question, le Canada jouissait d'un avantage du point de vue des salaires. Il était encore possible d'augmenter considérablement notre productivité, ce que nous avons fait. Il reste à voir si nous pourrions continuer à réaliser des progrès semblables. Si nous l'avons fait une fois, c'est que la conjoncture était favorable.

**Le sénateur Grosart:** Parlez-vous de la productivité de la main-d'œuvre?

**M. Scrivener:** De la productivité globale. Pour la déterminer, nous avons employé une méthode empruntée au Conseil économique du Canada et conçue par le professeur Bob Olley de l'Université de Saskatchewan. On l'emploie très couramment pour déterminer la productivité globale.

Je crois que le climat favorable nous a permis de démarrer au bon moment. Mes prévisions portent sur deux aspects de notre avenir économique qui font avancer la technologie beaucoup plus rapidement. Les deux essentiels de notre technologie future—c'est-à-dire la technologie que nous mettrons sur le marché d'ici 1980—sont les circuits intégrés et le logiciel. Ce sont là les deux composants essentiels: les circuits intégrés et le logiciel.

Un circuit intégré est un dispositif d'environ 1/8 de pouce carré, qui peut réaliser beaucoup plus d'opérations que les premiers gros ordinateurs en matière de traitement de l'information, de capacité de mémoire, etc. Cette technologie est à la disposition de tous. Ce qui distingue un produit d'un autre est l'intelligence avec laquelle les connaissances technologiques sont employées et l'ingéniosité de la conception.

Dans la situation qui est la nôtre jusqu'à présent, avec le renchérissement des prix canadiens et la stagnation de la productivité au Canada, due principalement, selon moi, à l'attitude de la main-d'œuvre, bien qu'il y ait également eu, je pense, un ralentissement des investissements destinés à la modernisation, je pense que la concurrence va être sévère dans ce domaine, et ce phénomène ne sera seulement pas dû aux

[Text]

competition is going to come from organizations like IBM, if there is more than one like that. I am talking about companies that are really in the computer business, because the basic ingredients of our products and technology are the same basic ingredients of a computer.

I think it is a change in timing and a change in technology that are causing our problems today.

**Senator Grosart:** To be a little more specific, Mr. Scrivener, assuming that we have this less favourable climate in Canada, and, as you say, part of that unfavourableness has been created, to use your word, by the public sector, can you tell us, first, what changes can and should be made? After all, we are a committee that will be required to make such recommendations. First, what changes can be made to improve this unfavourable climate? Secondly, what built-in factors are there that we are going to have to live with? Perhaps we can start with the public sector. Can you tell us what the public sector could do to make the Canadian manufacturing climate more hospitable?

**Senator Godfrey:** That is a very broad question.

**Senator Grosart:** Well, Mr. Chairman, I suggest that is what this committee is here for, to deal with questions like this.

**Mr. Scrivener:** I have pondered on this more than once. In Canada a very high proportion of the employed population is employed in the public sector. I do not know the exact numbers, but you can take the three levels of government and put them in that package. They are in that part of the public service which has a crown corporation type of structure or in the government service itself. One way or the other a very high proportion of our total labour force is employed in that sector. It is far higher than the proportion in the United States.

As I indicated in my brief, that is where the pace is being set for compensation—and this applies to both direct wages and other benefits. My following remarks are opinions and are obviously open to attack by anybody, but I really do not think that governments are in a position to bargain, because in the final analysis they cannot just suspend public service. A private industry is in a position to bargain because by and large the public can dispense with its services for a significant period of time. If the public sector decides to pay more in compensation, there is no bottom line against which it has to work, but if a private industry pays more than it can get back in its prices from a competitive market, then it does not make savings.

**Senator Grosart:** So then your No. 1 theme is fewer people and less pay in the public service. Would that be your priority, or are you giving your answers in priority terms?

**Mr. Scrivener:** I would say the priority consideration is how do you control wage and compensation escalation in the public service? I get very pessimistic about that because the normal

[Traduction]

fournisseurs en place. A mon avis, d'ici 5 ans, la plus forte concurrence viendra de sociétés comme IBM, s'il en existe plus d'une de ce type. Je parle de sociétés qui se consacrent véritablement à l'informatique, car les composants de base de nos produits et notre technologie sont exactement ceux qu'on trouve dans un ordinateur.

Je pense que nos problèmes actuels proviennent d'une modification de la conjoncture et d'une modification des données technologiques.

**Le sénateur Grosart:** Pour être un peu plus précis, monsieur Scrivener, compte tenu de ce climat canadien défavorable et qui est dû, selon vos propres termes, au secteur public, pourriez-vous en premier lieu nous indiquer les modifications qui peuvent ou doivent être apportées? Après tout, ce Comité est chargé de faire de telles recommandations. Premièrement, quelles sont les modifications susceptibles d'améliorer ce climat défavorable? Deuxièmement, quels sont les éléments inéluctables dont nous devons nous accommoder? Peut-être pourrions-nous commencer avec le secteur public. Pouvez-vous nous dire ce que le secteur public pourrait faire pour améliorer le climat de la production canadienne?

**Le sénateur Godfrey:** Voilà une question fort vaste.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur le président, je pense que ce Comité a pour mandat de traiter des questions comme celle-ci.

**M. Scrivener:** Je me suis attardé plus d'une fois sur ce problème. Au Canada, une très forte proportion de la population active est employée dans le secteur public. Je ne connais pas les chiffres exacts, mais on peut faire figurer dans cette rubrique les employés des trois niveaux de gouvernement. On y trouve les employés des services publics organisés sur le modèle des sociétés d'État et les employés des services du gouvernement proprement dits. D'une façon ou d'une autre, une proportion très élevée de l'ensemble de notre main-d'œuvre est employée dans ce secteur. Cette proportion est beaucoup plus élevée qu'aux États-Unis.

Comme je l'ai indiqué dans mon mémoire, c'est ce secteur qui donne l'exemple en matière de rémunération; qu'il s'agisse de salaires ou d'autres avantages. Les remarques suivantes sont personnelles et peuvent évidemment être critiquées mais je ne pense réellement pas que les gouvernements puissent négocier car en définitive, la Fonction publique ne peut pas disparaître. Une industrie privée peut négocier car le public peut plus ou moins se dispenser de ses services pendant un certain laps de temps. Si le secteur public décide d'augmenter ses traitements, il peut le faire sans limitation aucune; mais si une industrie privée verse en rémunérations plus que les profits qu'elle peut tirer en vendant sur un marché concurrentiel, elle ne fait pas de bénéfices.

**Le sénateur Grosart:** En conséquence, vous préconisez une réduction du nombre des fonctionnaires et une diminution des traitements dans la Fonction publique. Serait-ce là votre priorité ou donnez-vous vos réponses en procédant par ordre?

**M. Scrivener:** Je dirais que la première chose à faire est de savoir comment contrôler l'escalade des salaires et des avantages sociaux dans la Fonction publique. Cela me rend très



[Text]

processes of collective bargaining would not work, and the normal marketplace considerations do not work, and that explains to me, at any rate, why controls were suddenly brought in. It was the only solution, to put the cap on rising costs of public service employment. If that is the case, then I have to say to myself that those things would be around for ever. On the other hand, if they just take off the controls, then the spiral will just take off again.

How can I say to Northern Telecom employees, "You are only going to get a 6 per cent increase," if the public sector has settled for 12 per cent? That to me is a prime conundrum that we are facing in Canada, and I am not offering solutions, except to say that if it cannot be controlled in the public sector it will get transferred to the private sector and then the private sector will become increasingly non-competitive.

**Senator Grosart:** I think we are aware of that. But what I am asking you, and we are looking to you for the answers, is this: Would you now recommend that there should be fewer people and lower levels of pay in the public service of Canada than there are today?

**Mr. Scrivener:** Yes, we would like to see less government. Yes.

**Senator Carter:** Mr. Chairman, a supplementary arising out of that. My memory goes back quite a long way, and there was a time when you had—and you mentioned this to Senator Grosart when you started out—a success story. You said that the climate was more favourable then than it is now. But at that time, when the climate was favourable, the impetus for rising wages was coming from the private sector and government was lagging behind. That was the spur which caused the government to up their wages, in order to compete with the private sector and bring into the public service the type of people they wanted. What would you say to that?

**Mr. Scrivener:** I am sure there are leads and lags in this thing. Up until practically the end of the sixties I think the average wage adjustment in Canada was of the order of about 3½ per cent. It was towards the end of the sixties that that took off, and I do not want to blame it on anybody, but there were some public sector settlements that really lit the rocket.

**Senator Grosart:** The Seaway.

**An hon. Senator:** Montreal harbour.

**Mr. Scrivener:** They may have been well deserved but they did start to set the pace. In the last five to eight years that has gained momentum, to the point where the situation has completely reversed itself. If the public sector was low in the sixties, then that situation has now been completely reversed.

**Mr. W. F. Light, President, Northern Telecom Limited:** I might perhaps make one point here. If you look at the wage rate today—and these are figures based upon what Northern Telecom is doing in Canada and the United States today—on the average we are paying \$2.37 more in Canada than we are in the United States, and of that \$2.37 there are 72 cents in

[Traduction]

pessimiste car le processus normal des négociations collectives ne fonctionne plus et l'on ne tient plus compte du marché; c'est ce qui explique, à mon avis, pourquoi les contrôles ont été subitement introduits. C'était la seule façon de mettre un terme à l'augmentation des dépenses de rémunération dans la Fonction publique. Si c'est le cas, je suis obligé de constater qu'il en sera toujours ainsi; d'un autre côté, si les contrôles disparaissent, le cercle vicieux recommencera.

Comment puis-je annoncer aux employés de Northern Telecom qu'ils n'auront que 6 p. 100 d'augmentation alors que le secteur public en a obtenu 12? Pour moi, c'est une grande énigme qui se pose au Canada, et je n'ai pas de solutions à offrir, si ce n'est que l'absence de contrôles dans le secteur public se répercutera automatiquement sur le secteur privé qui deviendra alors de moins en moins compétitif.

**Le sénateur Grosart:** Je pense que nous avons conscience de ce phénomène. Mais voici ce que je vous demande, et nous comptons sur vos réponses: recommandez-vous maintenant une diminution du nombre des employés et une réduction des échelles de salaires dans la Fonction publique du Canada?

**M. Scrivener:** Oui, nous aimerions qu'il y ait moins de fonctionnaires.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, j'aimerais poser une question supplémentaire à cet égard. Je tiens à vous rappeler qu'il y a un certain temps déjà, vous l'aviez mentionné au sénateur Grosart dès le début, vous nous avez fait part d'une réussite. Vous avez aussi affirmé que la conjoncture était alors beaucoup plus favorable qu'elle ne l'est à l'heure actuelle et que le secteur privé favorisait la hausse des traitements, tandis que le gouvernement se laissait distancer. C'est d'ailleurs ce qui a poussé ce dernier à offrir des traitements plus élevés, de manière à pouvoir faire concurrence au secteur privé et à attirer au sein de la Fonction publique le genre de personnel qu'il souhaitait. Qu'avez-vous à dire à cela?

**M. Scrivener:** Je suis persuadé que c'est une question de décalage. Jusque vers la fin des années 1960, je pense que le rajustement de salaire moyen au Canada était d'environ 3½ p. 100. C'est alors que tout a commencé. Je ne blâme personne, mais certaines conventions intervenues dans le secteur public ont vraiment mis le feu aux poudres.

**Le sénateur Grosart:** La voie maritime.

**Une voix:** Le port de Montréal.

**M. Scrivener:** Elles étaient probablement justifiées, mais ce sont elles qui ont donné le ton. Cette situation a pris tellement d'ampleur ces cinq ou huit dernières années qu'elle s'est complètement inversée. C'est donc dire que la Fonction publique offrait des traitements inférieurs dans les années 60, mais que c'est le contraire actuellement.

**M. W. F. Light, Président, Northern Telecom Ltd:** J'aimerais, si vous me le permettez, faire ressortir un argument. Si nous considérons l'état actuel des choses en se basant sur les traitements qu'offre Northern Telecom, il ressort que nous versions en moyenne \$2.37 de plus au Canada qu'aux États-Unis et que de ce montant, 72¢ sont destinés aux avantages

[Text]

the area of benefits such as pension plans, holidays and so forth.

What I think is disturbing, and Mr. Scrivener has pointed this out, is that if industry, and Northern Telecom specifically, matched the pension plan of the federal government then we could add significantly more to this difference. There is no way that this difference in actual dollars is going to shift or change in the next three years. In three years from now it would be the same in dollars even if there should be a percentage difference because you have a higher basic rate; but the amount is still going to be there, and that is what is disturbing. The tendency is for unions to want to match the fully-indexed pension plans that the government has.

**Senator Grosart:** Mr. Scrivener, let us say that the government and/or the private sector solved the labour costs and the productivity problem, what would then be the next thing that you would want the government and the private sector in Canada to do to improve this inhospitable manufacturing climate? What about capital, for example, in the productivity picture?

**Mr. Scrivener:** Well, if there could be some magic that would bring the labour-cost proportion into equilibrium—I gave the Minister of Finance some figures not too long ago which indicated that for the same kind of work in our Canadian and our United States plants our cost per man-day, or per person-day, is 50 per cent higher in Canada than it is in the United States—if that could be sorted out somehow, it would be a big help.

**The Chairman:** But that is a combination of a number of factors.

**Mr. Scrivener:** Yes, but the reason we like to use the term "per person-day" is because that is what turns out product. To get around to what you were saying, there are three things that produce productivity improvement. The first is that you work smarter; you apply capital processes which enable the same capital money to produce more output than the equivalent labour dollars or some other dollars. In other words, you mechanize and do improvements with capital. Then, thirdly, you use new technology. I think the one element that is of most significance to us, because we are a high technology industry, is the whole attitude in Canada towards incentives to create a profit-producing technological base.

We are just going through a process of terminating a program of grants for R&D called IRDIA. I have no objection to that, because I think they were misguided. They encouraged R&D spending, but they did not encourage profitable R&D spending. There is a significant difference. I have no particular brief for having a lot of people in white coats on the payroll just because they look nice. In other words, it is the profitable nature of the output of those people that is of significance, and, therefore, R&D incentives, to me, should be based on the objective of producing profitable industry in Canada, produc-

[Traduction]

sociaux comme le régime de pension, les congés et ainsi de suite.

Ce qui m'inquiète, et M. Scrivener l'a déjà souligné, c'est que, si l'industrie en général et Northern Telecom en particulier, préoyaient un régime de pension semblable à celui qu'offre le Gouvernement fédéral, cette différence serait encore plus prononcée. Il est absolument invraisemblable que cette différence subisse des fluctuations ou des modifications dans les trois années, à venir, en terme de dollars. Elle demeurera inchangée, même si le pourcentage change, parce que le taux de base sera plus élevé; mais ce montant existera toujours et c'est ce qui est inquiétant. Les syndicats ont tendance à vouloir égaler à part entière les régimes de pension qu'offre le gouvernement.

**Le sénateur Grosart:** M. Scrivener, supposons que le gouvernement et le secteur privé réussissent à régler le problème des coûts de la main-d'œuvre et celui de la productivité, en quoi devrait consister leur prochaine étape, pour ce qui est d'améliorer la conjoncture actuelle, qui n'est pas du tout favorable à l'industrie de fabrication? En ce qui a trait à la productivité, par exemple, quelles dispositions pourraient-il prendre relativement au capital?

**M. Scrivener:** Si seulement il existait une formule magique pour rétablir l'équilibre entre la main-d'œuvre et les coûts de production. J'ai donné au ministre des Finances, il n'y a pas très longtemps, des chiffres qui indiquent que pour le même genre de travail dans les usines canadiennes et américaines, le coût par jour-homme (ou par jour-personne) est de 50% plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Il serait très utile de pouvoir l'expliquer.

**Le président:** Mais c'est la combinaison d'un certain nombre de facteurs.

**M. Scrivener:** Oui, mais la raison pour laquelle nous aimons utiliser l'expression «par jour-personne», c'est parce que c'est cela qui donne le produit. Pour en venir à ce que vous disiez, trois éléments permettent d'améliorer la productivité. Le premier, c'est de travailler plus intelligemment; le deuxième, d'appliquer des méthodes qui permettent aux mêmes capitaux de donner une production plus élevée que les dollars-travail équivalents ou autres dollars. Autrement dit, il s'agit de mécaniser et d'apporter des améliorations grâce au capital. Le troisième élément, c'est l'utilisation des techniques nouvelles. Je pense que l'élément le plus important pour nous, dont l'industrie est hautement technologique, c'est l'attitude générale au Canada à l'égard des encouragements visant à établir une base technologique qui permette d'obtenir des bénéfices.

Nous sommes en voie de mettre un terme à un programme de subvention à la recherche et au développement appelé IRDIA. Je n'ai pas d'objection à cela, car je pense qu'on a fait fausse route. On a encouragé les dépenses R et D mais non pas des dépenses rentables. Il y a une différence importante. Je n'ai rien de particulier contre le fait que de nombreux employés en blanc figurent sur la feuille de paie simplement parce qu'ils ont l'air élégants. En d'autres termes, c'est la rentabilité de leur production qui est importante, et, en conséquence, il me semble que les encouragements à la recherche



[Text]

ing a job-creating, growth-type of industry in Canada, as opposed to just encouraging the spending of R&D dollars.

**Senator Grosart:** Apart from that type of incentive, which we have gone into rather thoroughly in another committee, what are the differences in efficiency in terms of productivity—man-hour productivity or any kind of measurement you like—between Canada and the United States? And what are the reasons, such as taxation? Could you give us a comparison there?

**Mr. Scrivener:** Yes. In terms of our own industry, I think Walter Ward of CGE has done one of the most thorough looks at this kind of thing in Canada, and there is no use in duplicating his kind of contribution to this committee; but if you are looking at two equivalent plants, the individual output is not much different. If you are starting up a new plant, of course, you do not have the same kind of productivity as you would have in a mature, well-run plant; but if you have two plants of the same vintage with the same skills and the same types of work, I cannot honestly say that, leaving aside the wage factor, the output per individual is any better in the United States than it is in Canada. In other words, we get good productivity in our plants.

**Senator Grosart:** What about the cost of capital, because that is the other major factor in productivity?

**Mr. Scrivener:** It is obviously a lot higher in Canada. There are two things: the equipment costs more, in the first place, in Canada; and the cost of money is higher. On the other hand, when you look at the capital structure of our business, about 60 per cent of our money is equity money from the total company; 5 per cent only is long-term debt; and the rest is comprised of accounts payable. We work a cash business. We do not capitalize anything we can expense; and if we have to capitalize it we write it off as fast as we can. But the capital costs are higher.

Our big cost, particularly in new technology, is not in machinery and equipment. Our big cost is in technology and R&D. When you put the whole thing together it is pretty high. In 1976 Northern will spend the best part of \$70 million on R&D. Bell spends its money on systems R&D and not product R&D, but when you put the whole thing together Bell and Northern Telecom spend about \$100 million a year. That is 7 per cent of sales. So for every dollar they spend on R&D, some place they must get back \$12 or \$13 of sales.

[Traduction]

et au développement devraient se fonder sur l'objectif visant à produire une industrie rentable au Canada, une industrie de croissance qui crée des emplois, au lieu de simplement encourager les dépenses en R et D.

**Le sénateur Grosart:** A part ce type d'encouragement, que nous avons analysé de façon assez approfondie dans un autre Comité, en quoi l'efficacité du Canada et des États-Unis diffère-t-elle au niveau de la productivité—de la productivité par heure-homme ou toute autre méthode de mesure? Et que signifie les raisons comme l'impôt? Pourriez-vous faire une comparaison?

**M. Scrivener:** Certainement. En ce qui concerne notre industrie, je pense que c'est M. Walter Ward de la compagnie Général Electric qui a le mieux et le plus complètement étudié la question au Canada et qu'il n'y a donc pas lieu de recommencer devant ce comité. Cependant, si nous prenons le cas de deux usines semblables, nous constatons que leur production ne diffère pas beaucoup. Ainsi pendant la phase d'exploitation initiale d'une usine il serait tout à fait illogique de s'attendre à une productivité égale à celle d'une usine à la fois bien gérée et implantée de longue date. Par contre, si nous considérons deux usines établis en même temps, spécialisées au même degré et dont les tâches sont semblables, je ne veux pas honnêtement dire alors que, compte non tenu du facteur salaire, leur production respective soit meilleure aux États-Unis qu'au Canada. En d'autres termes, la productivité de nos usines est satisfaisante.

**Le sénateur Grosart:** Quelle est la situation en ce qui concerne les immobilisations qui constituent l'autre facteur important dans la détermination de la productivité?

**M. Scrivener:** Les immobilisations sont de toute évidence beaucoup plus élevées au Canada. Il y a à cela deux raisons: d'une part, les dépenses d'équipement et le loyer de l'argent sont plus élevés. Et, d'autre part, si l'on examine la structure du capital de nos entreprises, on constate qu'approximativement 60 p. 100 en est constitué par des actions, 5 p. 100 représente la dette à long terme; quant au reste, il se compose des diverses dettes passives. Nos opérations sont essentiellement des opérations au comptant, c'est-à-dire que nous évitons d'accumuler le capital que nous pouvons effectivement investir et, dans le cas où nous ne pouvons pas faire autrement, nous essayons de l'amortir le plus rapidement possible. Les immobilisations sont cependant plus élevées.

Les coûts les plus importants auxquels nous avons à faire face, particulièrement dans le domaine technologique, ne concernent pas l'outillage ni les machines mais plutôt la recherche et le développement. L'un dans l'autre, on peut ainsi atteindre des sommes très élevées. Ainsi en 1976, Northern a consacré presque 70 millions de dollars à la recherche et au développement. Bell, quant à elle, consacre davantage ses investissements aux recherches théoriques plutôt qu'à l'amélioration de ses produits et si on comptabilise les sommes annuelles ainsi dépensées, Bell et Northern Telecom y consacrent 100 millions de dollars par an, ce qui représente 7 p. 100 de l'ensemble des ventes. Ainsi chaque dollar engagé en recherche et développement doit produire à un moment ou à un autre \$12 ou \$13 de ventes.

[Text]

**Senator Grosart:** What changes would you recommend in the Canadian tax structure, both corporate tax and personal, to improve this inhospitable climate?

**Mr. Scrivener:** Well, like the fellow said, "I am glad you asked that question." We have been kicking this around, because we have been talking to a lot of people in government about the business, particularly of the technology-incentive side.

**Senator Grosart:** I am talking about corporate and individual taxation.

**Mr. Scrivener:** Yes. I would tie a technology incentive into the corporate tax structure, and I would do it in such a way that the motivation is the tax abatement you would get, but you would only get it if you paid tax. In other words, there is a double motivation. First of all the motivation is to be profitable: if you are profitable and you spend money on R & D, then your tax cost is lower.

**Senator Grosart:** Presuming you do have this R & D tax trade-off, would you then be happy with the rest of the corporate tax structure?

**Mr. Scrivener:** I can always complain about taxes, but when you look at the corporate tax structure as we see it, aside from sales tax, which I think is kind of iniquitous, no, I think the 42 per cent or 40 per cent tax on manufacturing, when you look around the world, is pretty attractive.

**Senator Grosart:** It is higher than the American tax, though.

**Mr. Scrivener:** Oh, I don't know. Our effective tax rate is not much higher. They might get investment tax credits, but there again, as I am saying, we are not a capital-intensive industry so investment tax credits would not help us as much as they would a steel company or something of that kind, or a telephone company, which is capital intensive. Not that I would object. But when you look at a straight manufacturing company and a 40 per cent tax rate and you look at what it comes out to as an effective tax rate at a total corporate level, it is not that unattractive by comparison with the U.S. Year-round, I would say, you would see a capital-intensive company in the United States running an effective tax rate somewhere around 38, 39 per cent.

**Senator Grosart:** Because you relate many of the problems to public sector intervention, do you see any steps that could be taken by the public sector that would halt, or possibly reverse, this trend towards Canadian companies either moving to or establishing plants in the United States?

**Mr. Scrivener:** Well, there are a lot of piece parts there.

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Si nous vouliez assainir la situation quel changement recommanderiez-vous pour notre système fiscal, pour l'impôt sur les sociétés et sur les particuliers?

**M. Scrivener:** Eh! bien, je ne suis pas fâché que vous posiez la question! En effet, voilà longtemps qu'on en parle aux divers échelons gouvernementaux, tout spécialement en ce qui concerne l'aspect des stimulants technologiques.

**Le sénateur Grosart:** En fait, je parle du système fiscal qui touche à la fois les particuliers et les sociétés.

**M. Scrivener:** Oui. J'introduirais dans la structure de l'impôt sur les sociétés un encouragement à la technologie, de sorte que la motivation résiderait dans le dégrèvement d'impôt obtenu, avantage dont on ne pourrait jouir qu'en payant des impôts. En d'autres termes, la motivation serait double. Tout d'abord, elle se traduirait en profits. Cela revient à dire que si vous faites des profits et si vous en dépensez une partie pour la recherche et le développement, vous payez moins d'impôts.

**Le sénateur Grosart:** En supposant que vous obteniez un dégrèvement favorisant la recherche et le développement, la structure de l'impôt sur les sociétés vous semblerait-elle plus acceptable?

**M. Scrivener:** On se plaint toujours des impôts qu'on paie, mais lorsqu'on regarde la structure de l'impôt sur les sociétés du point de vue de l'industrie, sans tenir compte de l'impôt sur les ventes, que je crois injuste dans une certaine mesure, je crois que le taux d'impôt de 40 ou 42% sur les industries de fabrication est très intéressant, quand on le compare aux taux en vigueur ailleurs dans le monde.

**Le sénateur Grosart:** Il est cependant plus élevé que le taux en vigueur aux États-Unis.

**M. Scrivener:** Je n'en suis pas certain. Notre taux d'imposition réel n'est pas beaucoup plus élevé. Les industries pourraient jouir de déductions fiscales pour fins d'investissement, mais en ce qui nous concerne, comme je l'ai déjà dit, nous ne sommes pas une industrie de capital et par conséquent, les déductions fiscales pour fins d'investissement ne nous seraient pas aussi utiles qu'à une entreprise fabriquant de l'acier ou quelque chose du même genre, ou encore à une compagnie de téléphone, qui sont toutes des industries de capital. Je ne m'opposerais pas à ce qu'on nous accorde des déductions fiscales; mais si on considère une industrie de fabrication qui n'est pas une industrie de capital, avec un taux d'imposition de 40%, et compte tenu du taux d'imposition réel global, ce n'est pas si mal par rapport aux Américains. Certaines sociétés de capital américaines sont imposées à un taux annuel réel de 38 ou 39%.

**Le sénateur Grosart:** Étant donné que vous attribuez beaucoup de vos problèmes à l'intervention du secteur public, pouvez-vous suggérer certaines mesures que ce dernier pourrait prendre afin d'arrêter ou même d'inverser la tendance qu'ont les sociétés canadiennes à transférer leurs usines aux États-Unis ou à les y implanter?

**M. Scrivener:** Il y a là-bas beaucoup de pièces détachées.



[Text]

**Senator Grosart:** Is it inevitable? Do we have to live with it, or can it be stopped, or can it reverse itself or be reversed?

**Mr. Scrivener:** Like the rest of us here, I am a pretty darned good Canadian and I just will not concede that it is inevitable. It may not be easy, but I do not think it is inevitable. First of all, the kind of industry that will be involved, in many cases, cannot survive on the Canadian domestic market. It is just not big enough. This is our case. It is just not big enough to develop the sales that would justify the kind of R & D we have to do to stay in the ball game. R & D, the kind we are doing, is a big ticket; it is not a nickel here and a dime there. You cannot look at this whole line of digital equipment that we are bringing on over the next five years, as I say, without a minimum of \$100 million to get it off the ground. On the Canadian market you just couldn't sell that. Even if you were going to sell it in Canada for 50 years—and the technology would be outdated far before that much time passed—it could not be supported by the Canadian sales. Therefore, one of the thrusts has to be the way in which Canadian-based manufacturers can penetrate these non-Canadian markets.

**Senator Grosart:** You have suggested that you are looking very hard at a situation where you would be manufacturing in the United States for the Canadian domestic market. What effect would that have on the Canadian economy, particularly the employment economy?

**Mr. Scrivener:** Certainly, we would employ fewer people in Canada. Our Canadian customers would get their product cheaper than if it were made in Canada. I could not calculate it, but you could theorize that what you lose in oranges you make up in bananas. On that basis, you would theorize all of the manufacturing in Canada or of Canada, and somehow or other I think you lose more in oranges than you are going to be able to make up in bananas.

**Senator Grosart:** But you may proceed with such a move, in any event?

**Mr. Scrivener:** Yes, and our reason is competition. Western Electric, which is starting to move into a competitive frame of mind, is supposed to be a supplier to the Bell system only; in addition, Nippon Electric, L. M. Ericsson, ITT, Siemens, and Philips, are all moving in on the North American market. The competition is becoming fierce and is coming at us from all sides.

To cite one example, with respect to an exchange in one of the western provinces our quote was lower than all of the companies I have named except the Japanese competitor, which came in 25 to 30 per cent under our lowest price. That company cannot even open its factory doors at that price. Yet, that is the kind of competition with which we are faced. If we are to retain our share of the Canadian market and do business outside of Canada, that is the type of competition we have to meet.

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Est-ce inévitable? Devons-nous nous y résigner, ou pouvons-nous l'arrêter? Ou encore la situation peut-elle s'inverser d'elle-même ou être inversée?

**M. Scrivener:** Comme tous ceux qui sont ici présents, je suis canadien de cœur et je refuse tout simplement d'admettre que l'exode est inévitable. Ce n'est peut-être pas facile, mais je ne crois pas que ce soit inévitable. D'abord, le genre d'industrie qui, dans de nombreux cas, sera mis en cause, ne peut pas survivre sur le marché intérieur canadien. Il n'est tout simplement pas assez important. C'est notre cas. Elle n'est pas de taille à susciter les ventes qui justifieraient le genre de R-D que nous devons faire pour garder le pas. Assurer ce genre de R-D, c'est jouer une carte importante. Il ne s'agit pas d'investir un sou par-ci par-là. Vous ne pouvez pas prétendre à tout cet ensemble de matériel électronique que nous mettrons au point au cours des cinq prochaines années, comme je l'ai dit, sans investir au moins 100 millions de dollars pour lancer l'affaire. Sur le marché canadien, on ne peut tout simplement pas le vendre. Et même si vous en vendiez au Canada pendant 50 ans, et d'ailleurs la technologie deviendrait vétuste bien avant cela, ces ventes ne suffiraient pas. Par conséquent, un des ressorts qu'il faut tendre est la façon dont les manufacturiers possédant des succursales au Canada peuvent s'imposer sur ces marchés non canadiens.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez laissé entendre que vous envisagiez sérieusement de fabriquer aux États-Unis des produits destinés au marché intérieur canadien. Quel sera l'effet de cette initiative sur l'économie canadienne, et, plus particulièrement, sur la main-d'œuvre?

**M. Scrivener:** Évidemment, nous embaucherions moins de gens au Canada. Nos clients canadiens obtiendraient ces produits à meilleur prix que s'ils étaient fabriqués au pays. Je ne peux pas faire le calcul, mais vous pouvez supposer que ce que vous perdez d'un côté, vous le gagnez de l'autre. Sur la foi de ce raisonnement, tous les produits ouverts consommés au Canada sont fabriqués à l'extérieur du pays et, d'une manière ou d'une autre, je pense que vous perdez plus d'un côté que vous ne pourrez gagner de l'autre.

**Le sénateur Grosart:** Mais vous pouvez garder ce rythme quoi qu'il advienne?

**M. Scrivener:** Oui, et notre raison c'est la concurrence. La société Western Electric, qui commence à devenir concurrentielle, est censée n'être le pourvoyeur que du système Bell; en outre, les sociétés Nippon Electric, L.M. Ericsson, ITT, Siemens et Phillips envahissent toutes le marché nord-américain. La concurrence devient très vive et nous presse de toutes parts.

Par exemple, pour ce qui est d'un échange dans une des provinces de l'Ouest, notre cote était inférieure à celle de toutes les compagnies que j'ai nommées, à l'exception de celle du concurrent japonais, laquelle était de 25 à 30% inférieure à notre prix le plus bas. À ce prix, cette société ne peut même pas ouvrir les portes de son usine. C'est le genre de concurrence à laquelle il nous faut faire face, si nous voulons garder notre part du marché canadien et conclure des marchés à l'extérieur du pays.

[Text]

**Senator Grosart:** It sound like bad news. I will pass for now, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Senator Grosart. I will come back to you a little later.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I should like to put a supplementary question to Mr. Scrivener before we leave this area.

Did you say that your annual R&D was approximately \$100 million?

**Mr. Scrivener:** That is right. The main component of R&D is people, and with no increase in staff that expenditure would increase at a rate of approximately 10 per cent a year.

**Senator Macnaughton:** What was the implication when you said that the Japanese firm quoted a price of 25 per cent under yours?

**Mr. Scrivener:** That company quoted a price which in no way could result in it even recovering its costs.

**Senator Macnaughton:** Is the implication that the Japanese government is subsidizing the company in question?

**Mr. Scrivener:** I am quite mystified when it comes to the manner in which the Japanese arrive at prices. When they go in for price penetration, they just pull the rug right out from under the whole market.

**The Chairman:** Are our anti-dumping laws of any assistance to you in respect of situations such as that?

**Mr. Scrivener:** Mr. Rankin in Tokyo (Canadian Ambassador), who is one of our best friends, is very aware of all of these things and he has made some real noise, which has been helpful.

**Mr. Light:** In respect of the Japanese situation, I should point out that the whole R&D for the Japanese telecommunications manufacturer is fully paid for by Nippon Tel. & Tel. So, in effect, Nippon Tel. & Tel. is part and parcel of the Japanese government. By the time an electronic switching machine is fully developed, it has been paid for by government. Although you would see no R & D Nippon Telegraph and Telephone Public Corporation support to Nippon Electric, the R&D, in effect, has been fully paid for by the government. If the R&D expenditure of \$100 million for Northern Telecom was funded by the government, you can well imagine the impact that would have on prices.

**The Chairman:** Do you have a supplementary, Senator Lang?

**Senator Lang:** Yes. Do I take it that the Japanese and West Germans to whom you are referring as competitors in the U.S. market are manufacturers within the U.S., or are they merely exporters to the U.S.?

**Mr. Scrivener:** Primarily, they export into the U.S. As of today, basically they are building the products at home and exporting them into the U.S. That is true in Canada, too. Not all of them are doing so, but the majority are manufacturing at home and exporting into the U.S. market.

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Cela semble être de mauvaises nouvelles. Je passe pour le moment, monsieur le président.

**Le président:** Merci, Sénateur Grosart. Je reviens à vous dans un moment.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, je désirerais poser une question supplémentaire à M. Scrivener avant de passer à un autre domaine.

Avez-vous dit que votre R-D était d'environ \$100 millions par année?

**M. Scrivener:** C'est exact. La composante principale de la R-D est constituée par le personnel et, sans augmenter l'effectif, ces frais augmenteraient d'environ 10% par an.

**Le sénateur Macnaughton:** Que vouliez-vous dire lorsque vous avez déclaré que la société japonaise avait fait une offre de 25% inférieure à la vôtre?

**M. Scrivener:** Cette société a fait une offre qui ne permettrait en aucune façon de recouvrer ne serait-ce que ses frais.

**Le sénateur Macnaughton:** Doit-on en déduire que le gouvernement japonais subventionne la société en question?

**M. Scrivener:** Je suis tout à fait dérouté de la façon dont les Japonais en viennent à établir un prix. Lorsqu'ils doivent battre les prix, il leur suffit de provoquer l'ébranlement de tout le marché.

**Le président:** Nos lois anti-dumping vous sont-elles de quelquel secours dans des situations de ce genre?

**M. Scrivener:** M. Rankin, l'ambassadeur canadien à Tokyo, qui est un de nos meilleurs amis, est très au courant de toutes ces questions et a eu l'occasion de protester vigoureusement, ce qui a été salutaire.

**M. Light:** En ce qui concerne la situation des Japonais, je dois signaler que toute la R-D pour le fabricant japonais, dans le domaine des télécommunications, est entièrement payée par la Nippon Telegraph & Telephone Public Corporation. Cette dernière est en effet partie intégrante du gouvernement japonais. Lorsqu'un dispositif de commutation électronique a été parfaitement mis au point, il a été payé par le gouvernement. Bien que vous ne verrez pas d'aide R-D accordée à la Nippon Electric, la R-D a en fait été entièrement payée par le gouvernement. Si les frais de \$100 millions consacrés à la R-D pour la Northern Telecom ont été consolidés par le gouvernement, vous pouvez très bien imaginer les répercussions sur les prix.

**Le président:** Désirez-vous formuler d'autres remarques, Sénateur Lang?

**Le sénateur Lang:** Oui. Dois-je considérer que les Japonais et les Allemands de l'ouest auxquels vous faites allusion en tant que concurrents sur le marché des États-Unis sont des fabricants à l'intérieur des États-Unis ou simplement des exportateurs à destination de ce pays?

**M. Scrivener:** En principe, ils exportent aux États-Unis. À l'heure actuelle, ils construisent essentiellement les produits chez eux et les exportent ensuite aux États-Unis. Ceci est également vrai au Canada. Tous les exportateurs ne procèdent pas ainsi, mais la majorité fabriquent ses produits chez eux puis les exportent aux États-Unis.



[Text]

**Senator Grosart:** Or manufacturing in cheaper labour markets than Japan?

**Mr. Scrivener:** When it comes to the Germans, Swedes, and others, the prices they quote, I think, are honest prices. Their margins are thin. They are, however, honest prices, and we can meet them.

**Senator Grosart:** I was referring to the Japanese manufacturing in such labour markets as Korea, Singapore, and so on.

**Mr. Scrivener:** That does not really account for that kind of a price quote. That is part of their marketing strategy, and I know you are familiar with it in a good many other areas. If the Japanese want to move a particular product, they go about it in that fashion.

**Senator Lang:** In your movement into the U.S. manufacturing market as a domestic U.S. manufacturer, are you faced with any governmental attitudes on the part of the U.S. government comparable to our FIRA?

**Mr. Scrivener:** Not to this point in time. We have run into the odd raised eyebrow with respect to acquisitions, but not with respect to starting plants in manufacturing. I do not believe there is any restraint on that in Canada. If someone wants to come to Canada and start a plant, we do not raise our eyebrows at them. However, if one wants to make an acquisition, we have some devices, such as FIRA, and so forth, which come into play.

As of now, we can make an acquisition in the United States just as would an American company make an acquisition in the United States. The same rules apply to us as apply to American companies.

**Senator Lang:** Would that same laissez-faire attitude on the part of the government of the United States apply to Germans or Japanese, or anyone else making an acquisition in the U.S.?

**Mr. Scrivener:** Yes, and there are a good many acquisitions being made, as we read in the press.

**The Chairman:** Senator Carter.

**Senator Carter:** Thank you, Mr. Chairman. I should like to pursue Senator Macnaughton's question regarding R&D. You say you spend \$100 million a year on R&D. Is that all in Canada?

**Mr. Scrivener:** The bulk of it is in Canada. We are expanding our R&D establishment in California, and it will eventually reach the point where it will represent 10 or 15 per cent of our R&D. The reason for expanding that establishment, by the way, is simply that that is where the talent is. There are more people who are expert in integrated circuitry technology and software technology in that part of the world than anywhere else. What we are doing, in effect, is going fishing where the fish are.

**Senator Carter:** Coming back to the question of productivity gains, have you made any comparative analysis between Canada and the United States under various heads, such as R&D, technology, design, and so forth? I gather from what

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Ou ils procèdent à la fabrication sur des marchés où les coûts de la main-d'œuvre sont moins élevés qu'au Japon?

**M. Scrivener:** Je crois que les prix des Allemands, des Suédois et d'autres partenaires commerciaux sont honnêtes. Leur marge de profits est mince. Leurs prix sont honnêtes et nous pouvons y faire face.

**Le sénateur Grosart:** Je faisais allusion aux Japonais dont les produits sont fabriqués en Corée, à Singapour, etc.

**M. Scrivener:** Cela n'explique pas vraiment de tels prix qui font partie de leur stratégie de commercialisation que vous connaissez, je le sais, dans bon nombre d'autres secteurs. C'est la pratique des Japonais lorsqu'ils désirent vendre un produit.

**Le sénateur Lang:** En tant que manufacturier américain, devez-vous faire face sur le marché américain à des politiques gouvernementales comparables à celles de l'AEIE?

**M. Scrivener:** Pas jusqu'à maintenant. Certains ont émis des réserves en ce qui a trait aux acquisitions, mais personne ne s'oppose à la mise en service de nouvelles usines de fabrication. Je crois qu'il en est de même au Canada. Si quelqu'un désire implanter une nouvelle usine au Canada, nous ne nous y opposons pas. Toutefois, des organismes tels que l'AEIE ont leur mot à dire lorsque quelqu'un désire faire une acquisition.

Actuellement, nous pouvons faire des acquisitions aux États-Unis comme toute société américaine. Nous devons cependant nous plier aux mêmes règles.

**Le sénateur Lang:** Le gouvernement des États-Unis adopte-t-il la même attitude conciliante lorsque des Allemands ou des Japonais, entre autres, désirent faire des acquisitions aux États-Unis?

**M. Scrivener:** Oui, et selon la presse, de nombreuses acquisitions se font aux États-Unis.

**Le président:** Sénateur Carter.

**Le sénateur Carter:** Merci, monsieur le président. J'aimerais reprendre la question du sénateur MacNaughton concernant le dossier R et D. Vous dites que votre société dépense annuellement 100 millions pour la R et D. Ces crédits sont-ils dépensés exclusivement au Canada?

**M. Scrivener:** La majeure partie, en effet, est dépensée au Canada. Nous agrandissons actuellement notre centre de R et D en Californie et il représentera finalement 10 ou 15 p. 100 de notre R et D. Nous agrandissons notre centre simplement parce que le talent se trouve en Californie. Il y a plus de spécialistes de la technologie des circuits intégrés et d'experts en informatique en Californie que partout ailleurs au monde. Ce que nous faisons, en fait, c'est de chasser où le gibier abonde.

**Le sénateur Carter:** Si nous revenons à la question des gains de productivité, avez-vous entrepris une analyse comparative entre le Canada et les États-Unis dans divers secteurs tels que la R et D, la technologie, la conception et ainsi de suite? J'ai

[Text]

you said that most of your productivity gains resulted from modern designs. Of course, management and investment are other factors. Have you made any comparative analysis of the U.S. and Canadian operations under headings such as R&D, design, management, investment, and so forth?

**Mr. Scrivener:** I do not think I can give you a definitive answer, Senator Carter. I do not think our U.S. management is any smarter than our Canadian management, or vice versa. I would say that on the whole Canadian management is perhaps a little smarter than American management in terms of well-run industries.

**Senator Carter:** When you talk about management, you are referring to the utilization of space, the acquisition of space and resources, and so forth?

**Mr. Scrivener:** All of the "smarts" that go into doing things right, yes. Our technology group, which is essentially the R&D organization in Ottawa, I think is a whole lot smarter than any other comparable technology organization in the world. They are not all Canadians, but it is Canadian-based. It will hire people from anywhere in the world, providing they have the necessary skills.

I think there are some problems on the capital side, because unless you have the potential volume of sales you cannot mechanize to the same degree as the fellow who has a bigger volume of sales. I think the Auto Pact has illustrated that. We developed business in Canada because we shifted production from the United States to Canada, and therefore we gave the Canadian plants a shot at the total U.S. car market, really, in some respects. In other words, we gave them a whole big market.

If you are only going to build a plant to produce for the Canadian market, there is not much in the way of high technology that would permit you to do that and make a profit in today's world, because the units are so large now that you must build—whether it is a chemical plant or the kind of thing we are talking about, with the volume of dollars of sales and the output you must have to support it—on a world scale.

**Senator Carter:** I gather, if I have interpreted correctly what you have said in your brief, that you have reached the stage now in the development of your company where you have outgrown Canada and are looking to the new generation of products you are putting on the market, and with the competition you are having from Western Electric, the Japanese, the Germans, the Philips company, and those people, you are almost forced to expand your United States operation.

**Mr. Scrivener:** Absolutely. In other words, we cannot survive in the Canadian market, so we must go out and take their market away from them. This, of course, makes them a little hostile, and they come and try and take our market away from us. That is a natural reaction. You punch someone and he is

[Traduction]

compris, d'après ce que vous avez dit, que la plupart de nos gains en productivité résultent de la conception moderne. La gestion et les investissements constituent, bien sûr, d'autres facteurs. Avez-vous entrepris une analyse comparative des activités des États-Unis et du Canada au chapitre de la R et D, de la conception, de la gestion, des investissements, etc.?

**M. Scrivener:** Je ne puis vous donner une réponse très précise, sénateur Carter. Je ne crois pas que les spécialistes en gestion soient meilleurs aux États-Unis qu'au Canada ou vice-versa. Je dirais que, dans l'ensemble, les spécialistes de la gestion au Canada sont peut-être quelque peu meilleurs qu'aux États-Unis en ce qui a trait à la bonne marche des industries.

**Le sénateur Carter:** Lorsque vous parlez de gestion, vous faites allusion à l'utilisation de l'espace, à l'acquisition de l'espace et des ressources et ainsi de suite?

**M. Scrivener:** Oui, je fais allusion à toutes les connaissances nécessaires à la bonne marche d'une usine. À mon avis, notre équipe de techniciens, qui constitue notre organisme de R et D à Ottawa, est la meilleure au monde. Tous ces membres ne sont pas Canadiens, mais tous ces travaux s'effectuent au Canada. Nous sommes prêts à engager des gens de toutes les parties du monde pourvu qu'ils aient les qualifications nécessaires. Nous leur offrons un milieu de travail aussi bon, et à mon avis meilleur que n'importe quel autre en Europe ou aux États-Unis. Je ne crois pas que nous puissions faire mieux ailleurs.

Nous avons des problèmes, il me semble, au niveau des investissements, parce que les possibilités de mécaniser une entreprise dépendent du volume de ventes possible. Je crois que le pacte de l'automobile en est un exemple. Nous avons stimulé cette entreprise au Canada en transférant une certaine partie de la production des États-Unis au Canada et nous avons ainsi permis aux usines canadiennes d'effectuer une percée, à certains égards, sur le marché de l'automobile aux États-Unis. En d'autres mots, nous leur avons ouvert un marché important.

Si l'on construit une usine pour satisfaire les besoins du marché canadien seulement, il ne serait pas possible d'avoir des techniques aussi poussées et de réaliser quand même des profits. Il faut de nos jours construire des unités très importantes et penser en données mondiales, pour avoir un volume de ventes et une production acceptables, qu'il s'agisse d'une usine de produits chimiques ou du genre d'usine dont nous parlons maintenant.

**Le sénateur Carter:** En somme, si je comprends bien ce que vous dites dans votre mémoire, votre compagnie a maintenant atteint un niveau d'expansion tel que le marché canadien ne lui suffit plus et qu'elle se voit presque forcée, étant donné la concurrence de la Western Electric, de Phillips, des Japonais, des Allemands, etc. de jeter les yeux du côté des États-Unis, pour ses nouveaux produits.

**M. Scrivener:** C'est exact. En d'autres termes, nous ne pouvons pas survivre avec le marché canadien seulement; nous devons donc conquérir leurs marchés. Évidemment, cela ne va pas sans une certaine hostilité à notre endroit; et ils essaient de nous faire la même chose. Ce sont les règles du jeu. Un coup



[Text]

inclined to punch you back. What you have to make sure of, in those circumstances, is to land two for every one he lands.

**Senator Carter:** On page 6 of your brief you list a great many factors that induce firms, including your firm, to move to the United States; but I understand this was the overriding factor, and you just had to go. That, however, would not necessarily apply to every company . . .

**Mr. Scrivener:** Oh no.

**Senator Carter:** . . . because you are a specialized company and are different from others in many ways, because of the nature of your product and of your investment.

**Mr. Scrivener:** I agree with you completely that it would not necessarily apply to every company, but the more of my friends I talk to, who are not necessarily in the same line of business at all—I do not know whether you would call sporting goods equipment high or low technology; if you are in the business I suspect you think it is complicated, though I do not think it is, and if you are building portable housing units, or something of that kind, you also think your business is complicated—the more frequently I find that those companies have put plants down in the United States in order to expand their production, and in order to get into the United States market. I therefore suspect that more companies are feeling the same kind of pressures we are, arising from constraints within the Canadian market due to size.

**Senator Carter:** That is as a result of factors which have come into play in rather recent years; but when you moved into the United States in the first place the situation was different from the situation that exists now. Could you tell us which are the three most important factors that induced you to move when you did? I am speaking of years ago. They would have no relationship to the situation in which you find yourselves at the present time.

**Mr. Scrivener:** We foresaw the growing R&D costs with regard to new technology. We saw that those costs could not be sustained on Canadian sales alone, therefore, we concluded that we must penetrate, (a), the United States market, and, (b), the international markets in general, the prime target being, however, the United States market because of its compatibility. The United States market is technologically compatible, and this is very important. It also has, if I may put it that way, a general receptivity. It is easy to do business in the United States, compared to doing business in Japan or Germany, as far as we are concerned. We know the American market, of course. I do not suppose that there is a president of a single telephone company in the United States that I have not known for between 10 and 30 years. Such a situation makes it very pleasant when you call on customers of that kind.

**Senator Carter:** Some time ago—way back in John Turner's time, I think—the government brought in a system of incen-

[Traduction]

en appelle un autre. Dans ces circonstances, il importe d'être celui qui frappe le plus fort.

**Le sénateur Carter:** A la page 6 de votre mémoire, vous énumérez de nombreux facteurs qui incitent les sociétés, y compris la vôtre, à déménager aux États-Unis. Mais je vois que c'était là le facteur essentiel et que vous deviez déménager. Cependant, cela ne s'applique pas nécessairement à toutes les sociétés . . .

**M. Scrivener:** Certainement pas.

**Le sénateur Carter:** . . . parce que vous êtes une société spécialisée, assez différente des autres à bien des aspects, surtout à cause de la nature des produits fabriqués et des investissements nécessaires.

**M. Scrivener:** Je conviens que cela n'est pas le cas de toutes les sociétés. Plus je converse avec mes amis, et plus je me rends compte que leurs sociétés ont aussi établi des usines aux États-Unis afin d'accroître leur production et de conquérir le marché américain. Ces amis n'œuvrent pas nécessairement dans le même secteur que moi; je ne sais pas si on peut dire que la fabrication d'équipement de sport nécessite une haute ou une faible technologie; si c'est votre domaine, je suppose que vous allez trouver qu'il est complexe (même si je crois que ce n'est pas le cas) et si vous êtes dans la construction de maisons préfabriquées, ou quelque chose du même genre, vous allez également croire que c'est un domaine assez complexe. Quoi qu'il en soit, je soupçonne de plus en plus de compagnies de céder aux pressions dues aux contraintes du marché canadien.

**Le sénateur Carter:** Ce sont les résultats de facteurs qui sont apparus dans les dernières années. Mais, au début, lorsque vous vous êtes établis aux États-Unis, la situation était assez différente de la situation actuelle. Pourriez-vous nous dire quels sont les trois principaux facteurs qui vous ont incités à cette époque, à déménager aux États-Unis? Je parle des événements qui se sont produits il y a quelques années. Ils n'auraient aucun rapport avec la situation que vous connaissez présentement.

**M. Scrivener:** Nous avions prévu que les nouvelles techniques entraîneraient une augmentation des dépenses consacrées à la recherche et au développement. Nous avons constaté que ces coûts ne pourraient pas être absorbés par le marché canadien seul; ainsi nous en avons conclu que nous devrions pénétrer a) le marché américain, b) le marché international. Notre premier objectif était, cependant, de conquérir le marché américain, parce qu'il concorde avec le nôtre. Le marché américain est techniquement semblable et, cela est très important. Il est également, si je peux m'exprimer ainsi, assez ouvert. Il est facile de faire des affaires aux États-Unis, en comparaison du Japon ou de l'Allemagne, du moins en ce qui nous concerne. Évidemment, nous connaissons le marché américain. Je ne crois pas qu'il y ait un président d'une compagnie de téléphone américaine que je n'ai pas connu depuis 10 ou 30 ans. C'est une situation très intéressante lorsque vous devez visiter cette sorte de clients.

**Le sénateur Carter:** Il y a quelques années—du temps de John Turner, je pense—le gouvernement a adopté des mesures

[Text]

tives for research and development, and particularly for manufacturing companies. You mentioned earlier that this was not of very much use, because while it provided research, the research was not necessarily profitable. Were these incentives of any use to your company?

**Mr. Scrivener:** Very much so. I am not going to be critical of funds that I received from the federal government, which, in effect, reduced my R&D expense. I am very grateful for those funds. The point I am making, however, is that there are better ways of doing the same thing. I am going to leave a little memo with the chairman which puts onto one piece of paper what I think the R&D incentive plan should be, and how it should be aimed.

To me, it is crucial not only that it be a meaningful incentive, but that it drive people to make effective use of R&D dollars. If we just spend the dollars we are simply running up costs again; but if we spend them effectively, of course the costs go up, but our volume of sales will bring back those costs many times over.

**Senator Carter:** Yes, but that is something government has no control over.

**Mr. Scrivener:** That is why it should not be a system of grants. It should be built into the tax structure.

**The Chairman:** I do not want to interrupt your train of thought, Senator Carter, but as the witness has referred to this very short, one-page paper that he would like to leave with me, I wonder if I should ask him to read it into the record, or, on the other hand, have it distributed to members of the committee.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I think Mr. Scrivener should read it into the record. We are dealing with this topic now, and if we do not have it read in at this time, we may never see it.

**Mr. Scrivener:** I will read it. As I say, the memorandum has the virtue of being on one piece of paper, and is the kind that I personally appreciate.

This document provides highlights with regard to an effective R&D motivation. It reads as follows:

Grants and other similar approaches may encourage more R&D expenditures, but they do not place the emphasis on tax-paying profitable R&D which leads to new saleable products, plant expansion and jobs. Building tax-paying, growing corporations in Canada is the objective of R&D incentives.

[Traduction]

d'encouragements pour la recherche et le développement, en particulier pour les compagnies manufacturières. Vous avez déclaré, auparavant, que cela n'avait pas été d'une grande utilité, parce que ces recherches n'étaient pas nécessairement exploitables. Ces encouragements ont-ils été de quelque utilité que ce soit pour votre compagnie?

**M. Scrivener:** Elles ont été très profitables. Je n'ai pas l'intention de faire la critique des subventions que nous avons reçues du gouvernement fédéral qui, en fait, ont diminué les sommes que je consacrais à la recherche et au développement. Je lui suis très reconnaissant pour ces subventions. Par contre, mon propos vise à montrer qu'il y avait de meilleures façons d'en arriver aux mêmes buts. Je me propose de remettre au président du Comité un bref résumé dans lequel j'expose quelle devrait être la nature des encouragements à la recherche et au développement, et les objectifs qu'on devrait viser.

Pour moi, il est important non seulement que ces encouragements aient des conséquences pratiques mais qu'également ils incitent les chefs d'entreprises à faire bon usage des sommes consacrées à la recherche et au développement. Si nous ne faisons que dépenser ces sommes, nous allons simplement faciliter l'escalade des coûts. Mais si nous dépensons ces sommes de façon appropriée, les coûts vont augmenter, mais ils seront plusieurs fois diminués par le volume des ventes.

**Le sénateur Carter:** En effet, mais c'est un élément sur lequel le gouvernement n'a aucun contrôle.

**M. Scrivener:** C'est la raison pour laquelle ce programme ne devrait pas fonctionner par l'entremise de subventions; il devrait être incorporé au système fiscal.

**Le président:** Je ne voudrais pas interrompre le cheminement de votre pensée, sénateur Carter, mais le témoin a parlé d'une petite note d'une page qu'il voudrait me laisser; pourrait-il en faire lecture pour qu'elle soit inscrite au procès-verbal, ou encore qu'elle soit distribuée aux membres du Comité?

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, je pense que M. Scrivener devrait la lire. C'est la question que nous discutons présentement, et si nous n'en prenons pas connaissance maintenant, nous n'en verrons jamais la couleur.

**M. Scrivener:** Je vais le lire. Comme je l'ai dit, ce memorandum a l'avantage d'être rédigé sur une seule feuille; c'est le genre de memorandum que personnellement j'apprécie.

Ce document présente les points saillants de mesures effectives en vue d'encourager la recherche et le développement. Il est ainsi rédigé:

Il est possible que des subventions et d'autres méthodes similaires encouragent l'accroissement des dépenses en matière de recherche et de développement, mais elles ne mettent pas l'accent sur la recherche et le développement rentables imposés qui entraînent la fabrication de nouveaux produits vendables, l'expansion des usines et la création d'emplois. Les stimulants en matière de recherche et de développement visent à l'établissement au Canada d'entreprises qui se développent et paient des impôts.



*[Text]*

The incentives should motivate large and small, Canadian and foreign business corporations. Incentives must be meaningful.

R&D incentive should be focused on rewarding efficient and profitable R&D expenditures by all types of business.

R&D expenditure levels vary from industry to industry as a percentage of sales.

Proposal:

(a) Define in the income tax act what constitutes acceptable R&D expense admissible for incentives. Claims would be audited in the normal processing of business tax returns. R&D capital expenditures should be motivated by the capital cost allowance rates in the tax act.

In other words, those rates can be identified, and if you want to encourage capital expenditures for R&D, then you can motivate them by the capital cost allowance route.

(b) For every 1% of sales expended on qualified (tax act) R&D,

... that is, qualified within the definition in the tax act ...

provide ¼ of one per cent of sales as a tax credit, deductible from corporate income tax payable. Use a 5-year carry forward provision.

I would like to say, by way of explanation with regard to this, that smaller companies are not necessarily throwing off enough profit at the outset, or in every year, to be able to recover from their tax payable this R&D incentive. I therefore suggest giving them a carry forward, so that if they have a couple of bad years, or three bad years, they can start to get it back in the fourth year. The carry forward procedure would not apply to a company like ours, because, hopefully, we would make enough profit every year for it to be commensurate with our on-going R&D.

(c) R&D expenses

... that is, the every-day, ordinary expense of R&D ...

would continue to be treated as a normal expense before tax.

At least that has the merit of brevity.

**The Chairman:** Supplementary, Senator Grosart?

*[Traduction]*

Les stimulants doivent encourager les petites et les grandes entreprises canadiennes et étrangères. Les stimulants doivent être constructifs.

Les stimulants en R et D doivent viser principalement à récompenser les dépenses en matière de recherche et de développement effectuées par toutes sortes d'entreprises qui s'avèrent efficaces et profitables.

Le niveau des dépenses en matière de R et D varie d'une industrie à l'autre en fonction du pourcentage des ventes.

Proposition:

a) Définir dans la Loi de l'impôt sur le revenu les dépenses en matière de recherche et de développement qui donnent droit à des stimulants. Les demandes de stimulants seraient vérifiées au cours du dépouillement normal des déclarations d'impôts des entreprises. On devrait encourager les dépenses en immobilisation en matière de recherche et de développement au moyen des taux de déduction pour amortissement prévus dans la Loi sur l'impôt.

Autrement dit, on peut déterminer ces taux; par conséquent, si on veut encourager les dépenses en immobilisation pour la recherche et le développement, on peut le faire au moyen de déductions pour amortissement.

b) Toutes les fois que 1% des ventes a été consacré à la recherche et au développement admissible (loi de l'impôt) ...

C'est-à-dire, admissible selon la définition énoncée de la loi sur l'impôt.

... prévoir que 0.25% des ventes comme dégrèvement, déductible de l'impôt sur le revenu payable par une société. Insérer une disposition prévoyant un report de cinq ans.

Je voudrais faire remarquer pour donner des éclaircissements à ce sujet, que les petites entreprises n'engagent pas nécessairement une proportion suffisante de leurs bénéfices dès le début, ou au cours de chaque année, pour être en mesure de déduire de leurs impôts, ce stimulant R et D. Par conséquent, je propose de leur accorder un report, afin que si elles ont eu deux ou trois années difficiles, elles puissent commencer à recouvrer leurs frais la quatrième année. Ce report ne s'appliquerait pas à une entreprise comme la nôtre, parce que nous espérons réaliser suffisamment de bénéfices chaque année pour qu'ils soient proportionnels à notre recherche et à notre développement permanents.

c) Les dépenses en matière de recherche et de développement ...

Il s'agit de dépenses ordinaires quotidiennes en matière de recherche et de développement.

... continueraient à être traitées comme dépenses normales avant impôt.

Au moins cela a le mérite d'être bref.

**Le président:** Une question supplémentaire, sénateur Grosart?

[Text]

**Senator Grosart:** Are you not in effect recommending a return, not to the details but to the principle of R&D tax incentives prior to the introduction of the 12 or 15 alphabetical incentives?

**Mr. Scrivener:** Yes, originally R&D was tied in this way. I would hesitate to expound on the reasons why I think it was changed to what it was changed to because it is not very flattering. To me, as a businessman, this is what would make Sammy run.

**Senator Grosart:** Business has been asking for this, without any effect, ever since the change was made.

**The Chairman:** What are the uncomplimentary reasons for which you think the other system was brought in?

**Mr. Scrivener:** It really put the doling out of largesse into the hands of departments of government.

**Senator Laird:** I recall that about 10 years ago either you or Mr. Marquez showed me the type of telephone which has the dial...

**The Chairman:** Excuse me, Senator Laird. Is this is a supplementary?

**Senator Laird:** Absolutely. —the type of telephone that has the dial on the inside of the handle. I got the impression, either from you or Mr. Marquez of Northern Electric, that it was developed here in Canada with Canadian technology. Am I right in that assumption?

**Mr. Scrivener:** Correct.

**Senator Laird:** Question one: Did you get any tax concessions in the course of that development?

**Mr. Scrivener:** Not tax concessions; but I am sure we got earlier grants that were applicable, if any.

**Senator Laird:** Then only one more question: Because of its origination here in Canada, do you currently supply the U.S. market from a Canadian factory or from an American factory?

**Mr. Scrivener:** From a Canadian factory, for that particular instrument. As a matter of fact, we are building them in Ireland for France, and we are just in the process of licensing a manufacturer in France to build them for the French because the French say, "We are going to buy so many of them that they must be made here."

**Senator Laird:** You sell a lot of these in the United States. I have seen them all over the place there.

**Mr. Scrivener:** Yes; they are very successful.

**Senator Laird:** I am wondering if you are making them here in Canada or are using one of your American factories for that purpose.

**Mr. Scrivener:** It has just about run its normal course. In a year or so we are coming out with the latest, slickest, hottest, newest, electronic telephone, also developed here.

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** En fait, recommandez-vous en retour, non aux détails mais au principe des stimulants fiscaux en matière de recherche et de développement avant l'introduction des 12 ou 15 stimulants alphabétiques?

**M. Scrivener:** Oui. Initialement, la recherche et le développement étaient assujettis à ces conditions. J'hésiterai à expliquer les raisons pour lesquelles, à mon avis, on a effectué les changements que nous connaissons, parce que ce n'est pas très flatteur. En tant qu'homme d'affaires, à mon avis, c'est ce qui encouragerait n'importe qui.

**Le sénateur Grosart:** Les entreprises l'ont demandé, sans résultat, depuis que les changements ont été effectués.

**Le président:** A votre avis, quelles sont les raisons de l'introduction de l'autre régime?

**M. Scrivener:** Il a en fait chargé les ministères du gouvernement de la distribution parcimonieuse de nos dons.

**Le sénateur Laird:** Il y a environ dix ans, je me souviens que vous ou M. Marquez m'avez montré un genre de téléphone qui a un cadran...

**Le président:** Excusez-moi, sénateur Laird. S'agit-il d'une question supplémentaire?

**Le sénateur Laird:** Absolument... le genre de téléphone qui a un cadran à l'intérieur du combiné. Vous ou M. Marquez de Northern Electric m'avez donné l'impression qu'il a été mis au point ici au Canada à l'aide de la technologie canadienne. Ma supposition est-elle exacte?

**M. Scrivener:** Elle est exacte.

**Le sénateur Laird:** Ma première question est la suivante: Avez-vous obtenu des déductions fiscales au cours de cette mise au point?

**M. Scrivener:** Non. Mais je suis sûr que nous avons obtenu antérieurement des subventions correspondantes s'il y en a eu.

**Le sénateur Laird:** Seulement une question supplémentaire: ce produit étant fabriqué au Canada, approvisionnez-vous ordinairement le marché américain à partir d'une usine canadienne ou d'une usine américaine?

**M. Scrivener:** A partir d'une usine canadienne, pour cet appareil. En fait, nous en construisons en Irlande pour approvisionner la France, et nous sommes actuellement en train d'accorder des licences à des usines de fabrication en France destinées à approvisionner ce marché, parce que les Français déclarent qu'ils vont en acheter une telle quantité qu'on doit les fabriquer dans leur pays.

**Le sénateur Laird:** Vous en vendez énormément aux États-Unis où j'en ai vu partout.

**M. Scrivener:** En effet, ils ont beaucoup de succès.

**Le sénateur Laird:** Je voudrais savoir si vous les fabriquez au Canada, ou dans l'une de vos usines américaines.

**M. Scrivener:** Les choses suivent leur cours normalement. Dans un an environ, nous lancerons un téléphone électronique, dernier modèle, tout à fait sensationnel, fabriqué aussi au Canada.



[Text]

**Senator Carter:** I will finish with two short questions. One arises out of your statement in connection with the memo about the highlights of R&D motivation. You recommend a tax credit, instead of the grant incentive. Our investigation of this subject in another committee indicated that in the history of R&D in the private sector it was spasmodic. It came out of profits. It was not part of a budget or program that was planned and paid for. If it happened that you had a good year and a few dollars to spare, you put them into R&D. If you had a poor year and no profits; no R&D. How do you overcome that?

**Mr. Scrivener:** The answer is pretty easy. The fellow who does that will go out of business.

**Senator Carter:** That is what some companies were doing. That is not very smart. I think that is dumb management.

**Mr. Scrivener:** First of all, let's start with people. We have 1,800 or 2,000 people in our R&D establishment. You cannot crank them up and crank them down; you cannot lay them off and hire them back. You just cannot do that kind of thing. First of all, they are very proud and able people and they will not stay around. Secondly, you would not be able to attract those people if that is the kind of reputation you have in the trade.

**Senator Carter:** You are talking about a large organization like yourself.

**Mr. Scrivener:** The loyalty of these people is to their trade and skill. It is not to Northern, not to the Steel Company, not to DuPont. They are available, and they will go where they will get the greatest satisfaction from applying their skills for peer recognition. You cannot crank R&D up and crank it down, and have it effective. My point is that it is the profitable companies that will be able to do R&D right under this incentive plan. Whereas the grants you can crank up and down will not produce the result, which is product, plant expansion, jobs. The jobs I am talking about are not floor-sweeper type of jobs. R&D tends to produce the highest level type of jobs in terms of technicians, engineers and that type of people. New technology evolves away from the tedious jobs, towards the job where the skill that you bring to the process is mental power, not muscle.

**Senator Carter:** Your sales in the United States are around \$800 million, did you say?

**Mr. Scrivener:** No, we are working up to that. They will be about \$125 million this year. In five years we will get it up to \$800 million, at least.

**Senator Carter:** In five years?

**Mr. Scrivener:** Yes.

**Senator Carter:** That is a five-year target. When you reach that stage, the flow will be from the United States to Canada.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Je terminerais avec deux brèves questions. La première est à propos de ce que vous avez dit sur la note de service concernant les grandes lignes des projets visant à stimuler la recherche et le développement. Vous recommandez un crédit d'impôt au lieu d'une prime d'encouragement. L'enquête que nous avons menée à ce sujet dans un autre Comité a indiqué que la recherche et le développement entrepris dans le secteur privé, était de caractère irrégulier, et fonction de ses profits. La recherche et le développement ne faisaient pas partie d'un budget ou d'un programme planifié et financé. Si vous aviez une année fructueuse et quelques dollars à dépenser, ils étaient consacrés à la recherche et au développement, autrement, sans profits, ces programmes disparaissaient. Comment avez-vous résolu ce problème?

**M. Scrivener:** La réponse est fort simple. Ce genre de procédé mène à la faillite.

**Le sénateur Carter:** Telle est cependant l'attitude de certaines entreprises. Ce n'est pas très intelligent; ce sont à mon avis des méthodes de gestion stupides.

**M. Scrivener:** Tout d'abord, commençons par parler des effectifs; nous avons 1,800 ou 2,000 employés aux activités R-D. Vous ne pouvez pas les traiter comme des machines; les mettre à pied et les ré-engager; c'est impossible; tout d'abord, ils ont leur amour-propre et sont très compétents; de plus ils trouveraient rapidement du travail ailleurs. Deuxièmement, ils ne seraient pas intéressés à vous offrir leurs talents si vous vous faites une telle réputation.

**Le sénateur Carter:** Vous parlez d'une organisation importante comme la vôtre.

**M. Scrivener:** Ces personnes sont attachées à leur profession et à leurs capacités et ni à Northern, ni à une société d'aciéries ni à DuPont. Elles sont sur le marché et se présenteront où elles auront le plus de satisfaction à appliquer leurs talents en se faisant reconnaître par leur pairs. Lancer des activités R-D et ensuite les réduire, est un processus qui va à l'encontre de l'efficacité. En d'autres termes, selon ce programme d'encouragement, ce sont les sociétés prospères qui pourront avoir des activités valables dans le domaine de la recherche et du développement. Il est possible d'accélérer et de ralentir des subventions, mais cela n'amènera pas le résultat souhaité, c'est-à-dire des produits, de nouvelles usines, des emplois; et là je ne parle pas d'emplois ordinaires; R-D à tendance à créer des emplois d'un niveau très élevé faisant appel à la compétence de techniciens, d'ingénieurs, et de personnes de ce genre. Les nouvelles technologies se développent au-delà des tâches banales et engageant la matière grise et non la force physique.

**Le sénateur Carter:** Vous disiez que vos ventes pour les États-Unis se situent à environ \$800 millions?

**M. Scrivener:** Non. C'est là notre objectif. Cette année, elles se situeront à environ \$125 millions. Nous atteindrons au moins \$800 millions dans cinq ans.

**Le sénateur Carter:** Dans cinq ans?

**M. Scrivener:** Oui.

**Le sénateur Carter:** C'est un objectif quinquennal. A ce stade, les recettes au Canada proviendront des États-Unis.

[Text]

**Mr. Scrivener:** No. If we do the right things in Canada, we should have sales of a billion and a half dollars in Canada from Canadian plants.

**Senator Carter:** To the U.S.A.?

**Mr. Scrivener:** No, within Canada, within the Canadian market. I am with Senator Grosart here, and that is what we want to do and that is what we intend to do. I hope it is not impossible.

**Senator Carter:** But earlier I understood you to say that you had to go to the United States because you had reached your limit in Canada.

**Mr. Scrivener:** As I say, those are the things that we have to look at now. If the trends in Canada cannot be contained, then I think the shift of production to the United States would start to take place.

**Senator Carter:** It is conditional?

**Mr. Scrivener:** That is right.

**Senator Carter:** That is the point I missed. Thank you.

**The Chairman:** Thank you Senator Carter. Senator Lang?

**Senator Lang:** If I may, for just a moment, turn to the highlights of R&D motivation, as I see the weakness in that submission, as a lawyer, it escapes me as to how one might define within the confines of the Income Tax Act—no matter what a convoluted document it is—what is meant by “acceptable R&D expenses”. You might help me on that.

**Mr. Scrivener:** Well, you can go right back, and they decided from the point of view of IRDIA grants what acceptable R&D is and how it is spelled out.

**Senator Lang:** Is that not why IRDIA failed, because it could not define it?

**Senator Grosart:** It is defined in practically all of the programs.

**Mr. Scrivener:** I think so. We have a lot of people involved in this type of area. God knows, I do not want them to spend their time drafting legislation, but if someone wants some help, we will put some words on paper.

**The Chairman:** Excuse me, Senator Lang. If the company is able to break out its own figures and say, “We spent X dollars on R&D and X dollars on production,” it must be definable.

**Senator Lang:** I think what is acceptable is such an intangible concept in the scientific world, and the subject of peer judgment in matters like that, is incapable of being administered by the Department of National Revenue. That is my point. It is just an observation.

**Senator Grosart:** Maybe they would have to scrap the whole act.

[Traduction]

**M. Scrivener:** Non, si nous adoptons une ligne de conduite efficace au Canada, nous devrions arriver à des ventes de 1 milliard et demi de dollars, pour des produits fabriqués dans nos usines canadiennes.

**Le sénateur Carter:** Pour les États-Unis?

**M. Scrivener:** Non, pour le Canada, le marché intérieur. Je suis d'accord avec le sénateur Grosart, c'est ce que nous voulons faire, nous avons l'intention de faire, et cela ne me paraît pas irréalisable.

**Le sénateur Carter:** Mais j'ai cru comprendre que vous disiez plus tôt que vous deviez vous tourner vers le marché américain parce que vous aviez atteint vos limites au Canada.

**M. Scrivener:** Je le répète, il nous faut maintenant tenir compte de cette situation. Si la tendance au Canada ne peut être prise en main, il faudra alors selon moi envisager de déplacer la production vers les États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Est-ce soumis à certaines réserves?

**M. Scrivener:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** C'est ce que je n'avais pas compris et je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, sénateur Carter. Sénateur Lang?

**Le sénateur Lang:** Je voudrais pour un instant examiner les orientations de la motivation de la recherche et du développement, car, en tant qu'avocat, je constate des faiblesses dans ce mémoire. J'ignore comment on pourrait définir dans le cadre de la Loi de l'impôt sur le revenu—qui, je l'admets, est un document fort confus—ce que l'on entend par «dépenses R-D acceptables»; vous pourriez peut-être m'éclaircir à ce sujet.

**M. Scrivener:** Vous pouvez vous reporter en arrière, puisqu'il a déjà été décidé quelles subventions de recherche et de développement étaient acceptables et comment elles se définissaient.

**Le sénateur Lang:** N'était-ce pas parce qu'il était impossible d'établir cette définition que la LSRDI a échoué?

**Le sénateur Grosart:** La définition se trouve pratiquement dans tous les programmes.

**M. Scrivener:** Je le pense aussi. Nous avons énormément de personnes impliquées dans ce genre de domaine. Dieu sait que je ne voudrais en aucun cas les voir se consacrer à rédiger des lois, mais si vous voulez notre aide, nous vous ferons quelques lignes à ce sujet.

**Le président:** Excusez-moi, sénateur Lang. Si l'entreprise peut ventiler ses chiffres et dit consacrer x dollars à la recherche et au développement et x dollars à la production, il doit être possible d'établir des définitions.

**Le sénateur Lang:** Dans le monde scientifique, l'acceptable est un concept bien intangible et le sujet du jugement par ses pairs est une question qui ne peut être administrée par le ministère du Revenu national. Voilà ce que je voulais dire. Ce n'est qu'une observation.

**Le sénateur Grosart:** Ils devront peut-être rejeter la loi intégralement.



[Text]

**Senator Lang:** Mr. Chairman, at page 2 of his statement Mr. Scrivener makes mention of having 75 per cent of the Canadian market. Then at page 6 you refer to the fact that this percentage of the market was obtained and maintained against strong competition. To what extent, if any, were you assisted, both tangibly and intangibly, in obtaining that percentage of the market by such factors as tariff, I say as tangible protection? Or, intangibly, through your ability to recruit or obtain technological and R&D support from such sources as Canadian universities, NRC and so on?

**Mr. Scrivener:** I will start at the end first. To be quite honest, direct assistance from whatever is happening in Canadian universities has not been a significant factor, neither have government research activities. There are very close relationships at the peer level between our people and the technical people in universities and government research organizations. However, I really can say that the playback from those sources into our R&D performance is insignificant and minimal.

With respect to tariffs, quite frankly, in my opinion, if Canadian tariffs were eliminated it would close down half the industry of the country. There is no question about it, a 17 per cent tariff is a barrier.

**Senator Lang:** Would you have been able to obtain so high a percentage of the Canadian market without those tariffs?

**Mr. J. M. Davies, Vice-President, Marketing, Northern Telecom Limited:** Taking, for example, 1970, when we had 17 per cent tariff protection on some of our products, at that time we had lower labour rates in Canada and a lower dollar exchange rate, as I remember, and under those circumstances tariff was not, perhaps, so important. However, today, when we have the higher labour rates and the dollar is high, any movement in those tariff barriers would be directly impacting what we could afford to spend on R&D, or anything else.

**Senator Lang:** Would it not obviate or negative your possibilities of manufacturing in the U.S. to export into Canada? How do you balance your equation?

**Mr. Scrivener:** The cost of production must be worked out and the arithmetic done, and if we can eat the 17 per cent and still come in lower than the Canadian plants, we can do it. However, the tariff would be there and would be a factor put into the equation. Certainly, it would offset part of what has been described as the Canadian negatives.

On the other hand, I personally feel that I am arguing the wrong side of the argument, because I do not like handicaps and I really think the tariff is a negative thing. It is a mental block, but in the real world, in my opinion, it is saving an awful lot of Canadian industry.

**Senator Lang:** Did United States tariffs affect in any way your decision to move manufacturing capacity into the United States?

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** Monsieur le président, M. Scrivener dit à la page 2 de sa déclaration qu'il contrôle 75% du marché canadien. Ensuite, à la page 6, vous faites allusion au fait que ce pourcentage du marché a été obtenu et maintenu malgré une concurrence vigoureuse. Dans quelle mesure certains facteurs tangibles, tel le tarif, et intangibles, telle votre aptitude à recruter ou à obtenir un appui technologique et un appui à la recherche et au développement de sources telles les universités canadiennes, le CNR, et autres, vous ont-ils aidé, si c'est le cas, à obtenir ce pourcentage du marché?

**M. Scrivener:** Je vais commencer par la fin. Pour être tout à fait honnête, l'assistance directe découlant de ce qui se produit dans les universités canadiennes n'a pas été un facteur important pas plus que les activités de recherches du gouvernement. Il y a un rapport très étroit au niveau des pairs entre nos gens et les techniciens des universités et des organismes de recherche gouvernementaux. Cependant, je peux dire que les répercussions de ces sources sur nos réalisations en recherche et développement sont négligeables et minimales.

Pour ce qui est des tarifs, je dois dire très honnêtement que si les tarifs canadiens étaient supprimés, la moitié de l'industrie de ce pays fermerait ses portes. Cela ne fait pas de doute: un droit de 17% constitue une barrière.

**Le sénateur Lang:** Auriez-vous pu obtenir un pourcentage si élevé du marché canadien sans ces tarifs?

**M. J. M. Davies, vice-président, commercialisation, Northern Telecom Limited:** Prenons le cas de 1970 à titre d'exemple, c'est-à-dire l'époque où il y avait un tarif de protection de 17% sur certains de nos produits; les taux de main-d'œuvre, de même que le taux de change du dollar au Canada étaient plus bas, si je me souviens bien. Dans ces circonstances, le tarif n'était peut-être pas aussi important. Cependant, aujourd'hui, nous avons des taux d'emplois plus élevés, le dollar est fort, et tout changement dans la barrière que sont ces tarifs aurait une incidence directe sur ce que nous pourrions nous permettre de consacrer à la recherche et au développement, ou à toute autre chose.

**Le sénateur Lang:** Est-ce que cela n'éliminerait pas ou ne nuirait pas à vos possibilités de fabriquer aux États-Unis dans le but d'exporter au Canada? Comment rétablissez-vous l'équilibre?

**M. Scrivener:** Le coût de production doit être trouvé et les calculs faits, et si nous pouvons compenser les 17% et produire à un taux moins bas que dans les usines canadiennes, nous pouvons le faire. Cependant, le tarif serait là, et il faudrait en tenir compte dans l'équation. Cela contrebalancerait sûrement ce qu'on a appelé les désavantages canadiens.

D'autre part, je crois personnellement que je défends la mauvaise cause parce que je n'aime pas les handicaps et je crois vraiment que le tarif est une mesure négative. Il constitue un bloc mental; mais en réalité je crois que cela joue grandement en faveur de l'industrie canadienne.

**Le sénateur Lang:** Les tarifs des États-Unis ont-ils eu une incidence sur votre décision de déménager vos usines aux États-Unis?

[Text]

**Mr. Scrivener:** To some extent they did. We started by taking components from Canada and shipping them to the United States to be assembled, and we obviously paid a duty on the components, not on the finished product. It became apparent and possible for us to manufacture in the United States at a lower cost than by shipping from Canada, but the tariff was only part of that factor.

**Mr. Davies:** Really it was a whole combination of factors. The tariff was 8 per cent.

**Mr. Light:** There is the tariff difference, the R&D support, the DISC setup, and the difference in wages. So we cannot say it is due to any one of those at any time, but we must look at all four. If we were considering the circumstances today, when you ask whether we would make it in the United States or Canada, we could do some still in Canada and a certain amount of unit manufacture within the United States, bringing that across at a certain duty. However, with all four variables it is becoming tougher and tougher to continue in the Canadian scene.

**Mr. Scrivener:** Mind you, quite a few of the components used in our Canadian production come from outside Canada and those components must cross the tariff barrier.

**Senator Lang:** Do they come from other than the United States?

**Mr. Scrivener:** Let us take something such as integrated circuits which, by and large, come from the United States. They enter Canada through our tariffs and we pay whatever the duties are on them as they enter, and that is built into the Canadian price. So it has an inflationary effect on the Canadian prices.

**Senator Lang:** But you would get a drawback on the re-export.

**Mr. Scrivener:** Oh, yes, but if they were sold in Canada we would not. As indicated in the notes, they are lower in the factory in Malaysia, because that is a low-labour-cost, busy-finger territory. I believe everyone else competing with us has a factory in that type of territory, which is just a way to stay even with the other guy.

**Senator Lang:** By and large, would you be better off in Northern Telecom operating under an international agreement such as the Auto Pact?

**Mr. Scrivener:** It is an interesting concept; the industry is not structured in the same way, so it makes it a little difficult for me to see all the parts. In the United States the biggest part of that market, in fact, is not open.

**Senator Lang:** Why is that?

**Mr. Scrivener:** The Bell system operates 80 per cent of the telephones in the United States and they have the biggest telecommunications manufacturing company in the world, with annual sales of approximately \$8 billion. It increased to

[Traduction]

**Mr. Scrivener:** Dans une certaine mesure, oui. Nous nous sommes mis à prendre des pièces au Canada et à les envoyer aux États-Unis pour y faire l'assemblage; évidemment, nous avons payé des droits sur ces pièces et non pas sur le produit fini. Il est devenu évident que nous pouvions fabriquer aux États-Unis à un coût moindre qu'expédiant du Canada, mais le tarif ne représentait qu'une partie de ce facteur.

**Mr. Davies:** Il s'agissait vraiment d'une série de facteurs. Le tarif était de 8%.

**Mr. Light:** Il y a la différence du tarif, l'appui à la recherche et au développement, l'entente DISC et la différence en salaires. Nous ne pouvons donc pas dire que cela dépendait à un moment donné d'un seul de ces facteurs; nous devons tenir compte des quatre facteurs. Si nous considérons les circonstances actuelles, lorsque vous nous demandez si nous pouvons réussir aux États-Unis et au Canada, il faut dire que nous pouvons encore poursuivre une certaine activité au Canada et fabriquer certaines unités aux États-Unis qui seraient alors importées moyennant certains droits de douane. Toutefois, si nous tenons compte des quatre éléments, il devient de plus en plus difficile de poursuivre nos activités au Canada.

**Mr. Scrivener:** Remarquez bien que bon nombre des pièces utilisées dans notre production canadienne viennent de l'extérieur du Canada et que ces pièces doivent traverser la barrière tarifaire.

**Le sénateur Lang:** Ces pièces viennent-elles de pays autres que les États-Unis?

**Mr. Scrivener:** Prenons par exemple les circuits intégrés qui viennent en grande partie des États-Unis. Ils entrent au Canada malgré nos tarifs et nous payons les droits comme ils entrent au pays, et ces droits sont intégrés au prix canadien. Cela a donc un effet inflationniste sur les prix canadiens.

**Le sénateur Lang:** Mais, est-ce que vous obtenez un abattement à la réexportation?

**Mr. Scrivener:** Bien sûr, mais s'ils étaient vendus au Canada, nous n'en n'obtiendrions pas. Comme nous l'avons indiqué dans les notes, ils sont moins élevés dans les manufactures en Malaysia parce qu'ils s'agit d'un territoire où le coût de la main-d'œuvre est faible. Je crois que tous ceux qui nous font concurrence ont une usine dans ce genre de territoire, ce qui leur permet de rester à la hauteur des autres.

**Le sénateur Lang:** En général, est-ce que Northern Telecom aurait avantage à opérer sous la protection d'un accord international tel que le pacte sur l'automobile?

**Mr. Scrivener:** Il s'agit là d'un concept intéressant; l'industrie n'est pas structurée de la même façon, et de ce fait, il m'est un peu difficile d'en connaître toutes les composantes. En fait, aux États-Unis, la part la plus importante de ce marché n'est pas ouverte.

**Le sénateur Lang:** Pourquoi en est-il ainsi?

**Mr. Scrivener:** L'organisation Bell possède 80 p. 100 des appareils téléphoniques aux États-Unis et elle administre la plus grosse entreprise de fabrication d'appareils de télécommunication au monde, dont les ventes annuelles se chiffrent à



[Text]

approximately \$10 billion and fell off to about \$8 billion during the recession.

**The Chairman:** You refer to Western Electric?

**Mr. Scrivener:** Western Electric, working for AT & T; the Bell system backed up by that huge organization, Bell labs, which certainly has a great deal more muscle than we have, but I do not think is really as nimble. I am trying to see ourselves in relation to them on an auto pact basis. It would certainly have to be an artificial market division of some kind, and there is not a great deal of attraction for them because the whole Canadian market is not as large as that of the State of California. I know my Bell system friends very well, and I really do not see them jumping with joy at letting me have 10 per cent of their business which, although a crumb from their table, would be a whole loaf of bread for me.

**Senator Lang:** I see here a potential dilemma as exemplified by the inability of Northern Telecom to grow within the confines of the Canadian market, competing in the United States or not competing in the United States, but starting to transfer manufacturing into the United States and, I presume, Canadian technology into the United States, at the ultimate expense of Canada.

If that sort of evolution is more or less inevitable because of the economics of the situation, is there not some way by which this could be resolved through a free-market situation?

**Mr. Scrivener:** I think we have some conundrums here. First, you cannot do it if Canadian costs are higher than American costs. If it costs us more to produce product A in Canada than it does to produce that same product in the United States, no one will say, "Build it in Canada and sell it for a higher price in the United States." It won't work.

**Senator Lang:** Does that cost not have the quantum effect involved in it?

**Mr. Scrivener:** I am thinking about the marketplace. The telephone company, or somebody, in the United States is going to buy it. They will say, "I will buy it from Canada. I have no hangups. But I will not buy it for a higher price than I can buy it for down the street." That is one thing. The other is that I really do not think that technology developed in Canada to produce sales outside of Canada is negative to Canada. I am talking about products produced outside of Canada. That, to me, is not negative to Canada. First, it does one thing. Because we have the volume of sales outside, we can do that R&D in Canada; and because we can do it and we can make those sales outside, we can maintain and protect our Canadian market from a Canadian supplier. So the more profitable technology you can do in Canada, whether you build a plant in Germany or somewhere else, it will create more jobs, more employment in Canada for educated Canadians.

Repercussions in Canada, in my opinion, are all favourable. In the whole world today, in my opinion, everybody wants to

[Traduction]

environ \$8 milliards. Ces ventes ont déjà atteint environ \$10 milliards et ont été ramenées à près de \$8 milliards, au cours de la récession et...

**Le président:** Faites-vous allusion à la Western Electric?

**M. Scrivener:** Oui, à la Western Electric qui exécute des contrats pour l'AT and T; l'organisation Bell, secondée par cette énorme entreprise qu'est la Bell labs, est certainement beaucoup plus énergique que nous, mais elle n'est pas vraiment aussi souple. J'essaie de nous comparer à elle en prenant comme exemple un accord comme celui de l'automobile. Il faudrait certainement qu'il y ait une certaine division artificielle du marché et la Bell n'est pas très intéressée à venir au Canada puisque l'ensemble du marché canadien le cède en importance à celui du seul État de la Californie. Je connais très bien les administrateurs de l'organisation Bell et je ne crois pas qu'ils seraient très heureux de me laisser 10 p. 100 de leur chiffre d'affaire; même si cela représente des poussières pour eux, ma fortune serait assurée.

**Le sénateur Lang:** Je vois ici la possibilité d'un dilemme, comme l'illustre l'incapacité de la Northern Telecom de se développer à l'intérieur du marché canadien; faut-il faire concurrence aux États-Unis, en commençant néanmoins par y fabriquer les produits et, je suppose, transférer les techniques canadiennes aux États-Unis, aux frais du Canada?

Si ce scénario est plus ou moins inévitable à cause de la situation économique, n'y aurait-il pas moyen de résoudre ce problème en créant un marché libre?

**M. Scrivener:** Je crois que certaines énigmes se posent ici. Premièrement, il est impossible d'établir ce genre de marché, si les prix sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. S'il en coûte plus cher au Canada qu'aux États-Unis pour fabriquer un produit, personne ne voudra le fabriquer ici pour le vendre ensuite aux États-Unis à prix fort. Cela ne réussirait pas.

**Le sénateur Lang:** La quantité n'influe-t-elle pas sur ce prix?

**M. Scrivener:** Je veux parler du marché. L'entreprise de téléphone, ou quelqu'un d'autre aux États-Unis, l'achètera. Ils préféreront acheter au Canada puisque cela ne pose pas de problème. Toutefois, ils ne paieront pas plus cher qu'ils paieraient à proximité. Voilà une première raison. La seconde, c'est que je crois vraiment pas que les techniques mises au point au Canada et destinées à être vendues à l'extérieur du pays constituent un élément négatif pour le Canada. Je veux parler des produits, fabriqués à l'extérieur du Canada. A mon avis, il ne s'agit pas d'un élément négatif pour le Canada. Cela a un premier effet: étant donné que nous effectuons ces ventes à l'extérieur, nous pouvons accomplir les travaux de recherche et de développement au Canada; pour ces mêmes raisons, nous pouvons soutenir et protéger notre marché canadien contre la concurrence d'un fournisseur canadien. Ainsi, si l'on met au point au Canada des techniques profitables et si l'on construit une usine en Allemagne ou ailleurs, on créera plus d'emplois pour les spécialistes canadiens.

A mon avis, les répercussions pour le Canada sont toutes favorables. Dans le monde d'aujourd'hui, tout le monde veut

[Text]

be an exporter and no one wants to be an importer. The European situation is fascinating from that point of view. I might mention Singapore and Southeast Asia. Sure, they like to have a plant. We have a factory in Turkey with 2,000 people. We are exporting the technology and we are gradually turning it over to the Turks. They are going to have their own capability.

That is true all over the world. The only way we can sell in these countries—not just the United States but around the world—is by using our technology. All we have to sell is technology, turning the production over to them as soon as they can pick it up and do it. They can do that pretty fast in Germany, but it takes a little longer in Singapore.

It would be just marvellous if Canada could be one of the high technology centres of the world, where products developed and designed in Canada would be sold all over the world by domestic manufacturers all over the world—not necessarily by a multinational. We are delighted to license people in European countries, to take our technology and build it in that country and sell it in that country or in other countries. We make money out of that. It is good for us.

**Mr. Light:** We have approximately 350 to 400 people working in Canada because of Turkey.

**The Chairman:** Because of Turkey alone?

**Mr. Light:** Yes.

**Mr. Scrivener:** Yes. Out of 2,000 Turks operating that plant, we have approximately 10 Canadians over there at the very most. That was from a standing start. They would not have known one end of technology from the other when we started them off.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I have a subsidiary question which comes in here. How is it that Canada is in the lead in this sophisticated high technology field?

**Mr. Scrivener:** I think it is happy circumstance. It is, in part, our historic connection with the Bell system that got us going. It is a peculiar situation. I will not go back into the whole history, but it got us going. It could have been so easy for all of that stuff to come into Canada from outside.

A former president of Bell Canada, whom I ran into when I was quite young in the business, was telling me, because I was nosy enough to ask questions, that a conscious decision had been made during the war that when Bell Canada would have to raise a lot of new capital for post-war expansion, none of that equity would be raised in the United States; it would all be raised in Canada.

That started the development. Instead of AT&T owning 30 per cent or 40 per cent of Bell Canada, there came the time when they owned nothing. It was all of those things put together. It took a whole bunch of people, with the help of

[Traduction]

exporter et personne ne souhaite importer. A ce titre, la situation de l'Europe est très intéressante. Je pourrais citer comme exemple Singapour et le Sud-Est asiatique. Il est certain qu'ils accueillent favorablement les nouvelles installations. Nous exportons les techniques et nous les remettons graduellement entre les mains des Turcs. Ils pourront bientôt s'en servir sans notre aide.

La même chose se produit partout dans le monde. La seule façon de vendre dans ces pays, non seulement aux États-Unis, mais partout dans le monde, est de nous servir de nos techniques. C'est la seule chose que nous ayons à vendre; il s'agit ensuite de leur confier la production dès qu'ils ont la possibilité de la prendre en main. Ce processus est très rapide en Allemagne, mais il l'est moins à Singapour.

Il serait fantastique que le Canada devienne l'un des principaux centres de technologie du monde où des produits seraient conçus et mis au point et seraient ensuite vendus dans le monde entier par des manufacturiers canadiens, installés partout dans le monde sans nécessairement être une société multinationale. Nous sommes enchantés de confier à des pays européens le soin de prendre nos techniques en charge, de construire des installations et de vendre nos produits en Europe ou ailleurs. Cela rapporte de l'argent et constitue pour nous un avantage.

**M. Light:** Au Canada, 350 à 400 personnes environ travaillent grâce aux accords que nous avons conclus avec la Turquie.

**Le président:** Avec la Turquie seulement?

**M. Light:** Oui.

**M. Scrivener:** Oui. Deux mille Turcs travaillent dans cette usine et 10 Canadiens environ y sont affectés. Ils sont partis à zéro. Lorsque l'usine a commencé à fonctionner, les Turcs ne connaissaient strictement rien de ces techniques.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, j'aimerais demander certaines précisions. Comment se fait-il que le Canada soit en tête dans ce domaine compliqué des techniques de pointe?

**M. Scrivener:** Je crois qu'il s'agit de circonstances heureuses. Je pense que notre succès est en partie attribuable à nos relations avec l'organisation Bell. Il s'agit d'une situation particulière. Je vous ferai grâce de tous les détails, mais nous avons suivi le mouvement. Tout ceci aurait pu entrer si facilement au Canada de l'extérieur.

Un ancien président de Bell Canada que j'ai rencontré lorsque j'étais encore novice dans ce domaine, m'a dit, parce que j'étais suffisamment curieux pour lui poser des questions, qu'on avait résolu, pendant la guerre, que, lorsque Bell Canada se trouverait dans l'obligation de réunir de nouveaux et nombreux capitaux pour assurer son expansion d'après-guerre, on ne ferait jamais appel aux États-Unis; tous ces avoirs proviendraient du Canada.

Ainsi naquit l'expansion. Au lieu que la société AT & T possède 30% ou 40% de Bell Canada, elle en vint à ne plus rien posséder. C'était toutes ces choses réunies. Il a fallu un grand nombre de personnes et l'aide de certains bons amis améri-



*[Text]*

some good friends in the United States. Gradually, just like the kids, they grew up, and by the time they got into their mid-twenties they were pretty independent. It is coincidence. It is a fascinating story in that respect.

**Senator Carter:** Regarding this new generation of digital equipment we are talking about, how far are you ahead of your other competitors in that field?

**Mr. Scrivener:** I do not know. It will be a photo finish. These things do not reach that stage by chance or sheer good fortune. Every major company in the world is working on it. It is my guess that it will be something like the supersonic aircraft, in that two out of three will go broke over it. I have my fingers crossed.

**Mr. Light:** I would like to add two points. The one thing we did learn was how to manage R&D to get more out of our R&D dollars to make it more efficient. That became important. It took us less dollars to design a new product than our competitors.

The other thing is that we now have a team of 1,800 people where the average age of our scientists is around 27 or 28. So long as we can keep that kind of climate, encourage them, a climate that is innovative, we should continue to have a success story.

**Mr. Scrivener:** We needed a president for Bell-Northern Research back in 1970, 1971. Vic Marquez and I did some head scratching about it. I went to see a good friend of mine, Jim Fisk, who is head of Bell labs. I said, "Here is the picture and what we are trying to do. Who have you got in Bell labs. whom you could shake loose and we could have as president to run Bell-Northern Research?" Jim said, "We might have a guy." This was done very easily, over a drink. He put his finger on two guys. We asked one fellow, and he was not very much interested. That was the luckiest thing that ever happened to us, because the other guy was Don Chisholm. He was a Canadian who was working in a subsidiary of Bell labs. which was connected with NASA and the space activity. Because Jim Fisk is a great guy, he did not hold back, and Don came up here. That shows the relationship and how valuable it has been. That is one personal illustration.

**Senator Grosart:** You have here 75 per cent of the Canadian market. What percentage of that is accounted for by sales to Bell which owns 62 per cent of your company?

**Mr. Scrivener:** I think last year and this year it would be about 45 per cent of our Canadian sales out of Bell. Call it 35 per cent of the total Canadian market, our percentage of market share, except in British Columbia where they are supplied by their own manufacturer, Automatic Electric. Apart from that area, we have about the same share of the market right across the board.

**Senator Grosart:** Regardless of the telephone utility?

*[Traduction]*

cains. Progressivement, tout comme les enfants, elle a grandi et, lorsqu'elle a atteint le milieu de la vingtaine, elle était assez indépendante. C'est une coïncidence. C'est une histoire fascinante à cet égard.

**Le sénateur Carter:** A propos de cette nouvelle génération de matériel numérique dont nous parlons, quelle est votre avance sur d'autres concurrents dans ce domaine?

**M. Scrivener:** Je l'ignore. Les résultats de la lutte seront très serrés. Les choses n'en arrivent pas là par chance ou par simple bonne fortune. Toutes les sociétés importantes du monde y travaillent. Ce sera un peu comme pour l'aéronef supersonique en ce sens que deux sociétés sur trois y trouveront la faillite. Je me croise les doigts.

**M. Light:** J'aimerais ajouter deux observations. D'abord, nous avons appris comment administrer la recherche et le développement pour retirer davantage de nos dollars investis dans ce secteur de façon à le rendre plus efficace. Cette préoccupation est devenue importante. Il nous a fallu moins de dollars qu'à nos concurrents pour concevoir un nouveau produit.

D'autre part, nous avons maintenant une équipe de 1,800 personnes et l'âge moyen de nos scientifiques est d'environ 27 ou 28 ans. Dans la mesure où nous pourrions conserver ce genre de climat innovateur, les encourager, nous devrions continuer à réussir.

**M. Scrivener:** Nous avons besoin d'un président pour la recherche chez Bell-Northern en 1970 et 1971. M. Vic Marquez et moi-même avons étudié attentivement la question. Je suis allé voir un de mes bons amis, M. Jim Fisk, qui dirige les laboratoires Bell. Je lui ai exposé la situation et nos objectifs. Je lui ai demandé qui il pourrait nous céder pour présider la recherche de Bell Northern. M. Fisk a répondu qu'il entrevoyait une possibilité. Cet entretien s'est déroulé calmement, tout en prenant un verre. Il a mentionné deux personnes. Nous avons offert le poste à l'une d'elle, mais elle ne s'est pas montrée très intéressée. C'est la plus grande chance qui nous soit jamais arrivée, parce que l'autre était M. Don Chisholm, un Canadien qui travaillait dans une filiale des laboratoires Bell liée à la NASA et à l'activité spatiale. Jim Fisk est un homme extraordinaire: il n'a pas cherché à retenir M. Don Chisholm qui est revenu au Canada. Vous avez une idée du genre de relation et de la valeur qu'on a pu y attacher. Ce n'est qu'un exemple personnel.

**Le sénateur Grosart:** Vous détenez ici 75% du marché canadien. Quelle proportion de ce chiffre illustre les ventes à Bell qui possède 62% de votre société?

**M. Scrivener:** Je crois que pour l'an dernier et cette année, ce serait environ 45%. Cette proportion correspond à 35% de tout le marché canadien, notre part du marché, à l'exception de la Colombie-Britannique qui est approvisionnée par son propre fabricant, Automatic Electric. A part cette région, nous avons à peu près la même part du marché partout au Canada.

**Le sénateur Grosart:** Quelle que soit la compagnie qui assure le service téléphonique?

[Text]

**Mr. Scrivener:** Yes. Manitoba, Saskatchewan, and Alberta, where they have no particular reason to love us any more than anyone else.

**Senator Grosart:** You say here that you occupy about five million square feet of manufacturing space, you have 27 competitors who are American subsidiaries, and they occupy three million square feet. Who is wrong and who is right there?

**Mr. Scrivener:** We are awfully careful before we increase a square foot of space.

**Mr. Light:** Since 1971 we have reduced our total space by about half a million square feet, and you can read what has taken place in sales. They have more than gone two times. If we project our sales ahead for the next five years, we have more space today than we will need to cope with the sales at that time. It is part of productivity.

**Mr. Scrivener:** Technology gives us the opportunity, and management is smart enough to take advantage of it.

**Senator Grosart:** You must be really smart compared with your competitors if there are 27 of them and not one of them is smart enough to come anywhere close to that.

**Mr. Scrivener:** A great deal has been done. I think it is quite an impressive story to see how you can get more product out of the same square foot of space by better management.

**Mr. Light:** We have under way right today 2,500 cost reduction programs which should give us in 1977 somewhere around \$14 million or \$15 million worth of cost reductions.

**Senator Grosart:** Mr. Scrivener, you referred to the slide from 32 per cent of the manufacturing content of our GNP to about 20 per cent in 33 years. Is this lag going to continue?

**Mr. Scrivener:** I guess I would have to say yes; that is, unless we do some shifting around. Of course, we are talking about GNP and there are a whole lot of things in that; it is just not a case of apples and oranges. But if the public sector continues to take more of GNP, then that proportion will go down just by standing still. On the other hand, if we turn off our resources industry, maybe this part of the GNP would start coming up again.

**Senator Grosart:** Yet this is the labour-intensive part of our economy—manufacturing.

**Mr. Scrivener:** Relatively so; it is certainly the high value-added content.

**Senator Grosart:** At 20 per cent, how close are we to disaster in the Canadian manufacturing industry?

**Mr. Scrivener:** Oh, I would have to guess. It varies widely. If I were in the boot and shoe industry, I guess I would have given up. If I were in textiles I would be wondering where to

[Traduction]

**Mr. Scrivener:** Oui, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta où l'on n'a aucune raison particulière de nous préférer.

**Le sénateur Grosart:** Vous dites que vous occupez environ cinq millions de pieds carrés d'espace de fabrication. Vous avez 27 concurrents qui sont des filiales américaines, et elles occupent trois millions de pieds carrés. Qui a tort et qui a raison à ce sujet?

**Mr. Scrivener:** Nous sommes extrêmement prudents lorsqu'il s'agit d'augmenter notre superficie.

**Mr. Light:** Depuis 1971, nous avons réduit notre aire totale d'environ un demi-million de pieds carrés, et vous pouvez lire ce qui s'est produit dans les ventes. Elles ont plus que doublé. Si nous extrapolons nos ventes pour les cinq prochaines années, nous avons plus d'espace aujourd'hui que nous n'en aurons besoin à cette époque pour faire face aux ventes. Cela fait partie de la productivité.

**Mr. Scrivener:** La technologie nous fournit l'occasion et les dirigeants sont assez sages pour en profiter.

**Le sénateur Grosart:** Vous devez être vraiment avertis par rapport à vos concurrents qui, bien qu'au nombre de 27, ne peuvent ni les uns ni les autres se rapprocher de vous.

**Mr. Scrivener:** Il y a eu d'énormes progrès. Je crois qu'il est assez impressionnant de voir comment on peut obtenir plus de produits en partant de la même aire au moyen d'une meilleure administration.

**Mr. Light:** Aujourd'hui même, 2,500 programmes de réduction des coûts sont en marche et devraient nous permettre d'économiser en 1977, de \$14 à \$15 millions.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur Scrivener, vous avez mentionné que la part de la production manufacturière dans notre PNB était passée de 32% à environ 20% en 33 ans. Cette tendance se perpétuera-t-elle?

**Mr. Scrivener:** Je crois devoir vous répondre affirmativement et ce, à moins que nous n'apportions quelques changements. Évidemment, lorsque nous parlons du PNB, nous nous référons à une foule de choses, car le PNB est plus qu'un simple panier de pommes et d'oranges. Toutefois, si le secteur public continue de s'accaparer une part de plus en plus grande du PNB, il fera diminuer cette proportion même si le secteur manufacturier maintient son rendement actuel. Par ailleurs, si nous freinons notre industrie des ressources, peut-être la proportion du secteur manufacturier dans le PNB commencera-t-elle à remonter.

**Le sénateur Grosart:** Pourtant, le secteur manufacturier constitue le secteur de notre économie qui utilise le plus de main-d'œuvre.

**Mr. Scrivener:** Relativement, oui. Il s'agit certainement d'un secteur où il y a une forte proportion de valeur ajoutée.

**Le sénateur Grosart:** À ce niveau de 20%, l'industrie manufacturière canadienne est-elle près du désastre?

**Mr. Scrivener:** Oh, il serait difficile de le préciser. Ce paramètre varie considérablement. Si j'étais fabricant de chaussures je crois que j'aurais déjà abandonné. Si je travail-



[Text]

go next and how I could diversify if I had any cash. If I were in the chemical industry I would be really concerned as to whether one could survive in Canada with the production scale you have to have today in the modern chemical plant. So, as I say, I think it would vary very much industry by industry.

**Senator Grosart:** Is there anything that public intervention or non-intervention can do to prevent this disaster? That is what we are in this committee for, to find out, and nobody can tell us.

**Mr. Scrivener:** Well, I have some of the best people in our company these days spending all their time mucking around with AIB regulations. That does not help run the store. There is so much of it. My American friends complain about the amount of reporting that they must do in the States, but we in Canada are certainly not free of that. There is this whole element of over-regulation of one kind or another, and I am just old-fashioned enough to think that the market works best with the least possible intervention. All you do by centralizing intervention is to ensure that some day you will make a total catastrophic error instead of a whole series of small errors that can be corrected by a whole series of correct decisions.

**Senator Grosart:** I agree with you.

**Mr. Scrivener:** Is it realistic for me, as a businessman, to say that something could be done to turn that clock back? I have great difficulty right there.

**Senator Grosart:** Well then, we will have to have a blank page in our report on this: "Mr. Scrivener says the disaster is inevitable. Nothing can be done. He cannot think of anything specific or any group of specifics that this committee could recommend to the government as to where and how and why the public sector should withdraw." Is that a fair statement?

**Mr. Scrivener:** As far as I can see, I think it is all right. It is a question of being realistic. It is not quite like making out your Christmas list. But there are other areas to be considered. I think we could go a lot further towards increasing investment in Canadian enterprise, which in turn would get us over certain phobias about foreign ownership and, in addition to that, providing equity capital. I think our accounting practices in Canada and in North America generally are designed to erode the financial integrity of corporations, and I could talk on that subject at great length because I think it is a fundamental area. We talked a little bit about the incentives for technological R&D, which I think is very, very important.

**Senator Grosart:** That is not really a withdrawal; that is further intervention.

**Mr. Scrivener:** Well, it is really a case of making the tax act work for, rather than against. But it is things of that kind that come to my mind rather than trying to look back on a great many things that have happened over a long number of years, which might be nice but really to get all excited about them is

[Traduction]

lais dans le textile, je me demanderais où m'orienter et comment diversifier la production à supposer que j'aie quelques ressources. Si j'étais dans l'industrie chimique, je me demanderais vraiment s'il est possible de survivre au Canada compte tenu de la production qu'il faut avoir dans une usine chimique moderne. Je crois donc que mes conclusions varieraient beaucoup selon l'industrie.

**Le sénateur Grosart:** Peut-on prévenir ce désastre au moyen d'une intervention ou de la non intervention de l'État? Notre rôle au sein de ce comité consiste justement à le découvrir. Et personne ne peut nous le dire.

**M. Scrivener:** Évidemment, certains de nos meilleurs employés passent actuellement leur temps à se dépêtrer des règlements de la CAI. Cela n'aide en rien notre gestion. Il y en a tellement. Certains de mes amis américains se plaignent des innombrables formalités qu'ils doivent remplir aux États-Unis, mais au Canada, nous n'en sommes certainement pas exempts. Nous avons tout un fratrias de règlements inutiles et je suis juste assez conservateur pour croire que le marché se porte bien mieux quand l'État intervient le moins possible. La centralisation n'a pour effet que d'assurer qu'un jour, on commettra une erreur globale catastrophique au lieu d'une série de petites erreurs qu'on pourra corriger par une série de décisions justes.

**Le sénateur Grosart:** Je suis d'accord avec vous.

**M. Scrivener:** En tant qu'homme d'affaires, suis-je réaliste de dire qu'il serait possible de faire quelque chose pour reculer l'échéance? Cela me pose de grandes difficultés.

**Le sénateur Grosart:** Eh bien, alors, il nous faudra laisser une page en blanc dans notre rapport à ce sujet. M. Scrivener dit que le désastre est inévitable, qu'on n'y peut rien. Il n'a pu préciser où, quand ou comment le secteur public devrait se retirer afin que le Comité puisse faire des recommandations. C'est juste?

**M. Scrivener:** Je crois que cela est très juste. Il s'agit d'être réaliste. Il ne s'agit pas de faire une liste d'empêchements pour Noël. Mais il faut également examiner les autres facteurs. Je crois que nous pourrions favoriser davantage l'investissement dans les entreprises canadiennes, ce qui, en retour, nous permettrait de nous libérer de certaines phobias au sujet de l'appartenance étrangère et nous apporterait en outre des capitaux. Je pense que les méthodes comptables du Canada et de l'Amérique du Nord sont généralement conçues pour éroder l'intégrité financière des sociétés et je pourrais parler longtemps sur ce sujet, qui est, je crois, fondamental. Nous avons abordé les méthodes incitatives en matière de R-D technique qui sont, à mon avis, très importantes.

**Le sénateur Grosart:** On ne peut parler de retrait en matière de R-D technique, il s'agit plutôt d'une intervention plus poussée.

**M. Scrivener:** Il faut véritablement repenser la loi de l'impôt de façon qu'elle la favorise, au lieu de la décourager. Ce sont des mesures de ce genre que j'ai à l'esprit, ce qui est plus valable que d'essayer de se rabattre sur les nombreuses choses qui se sont produites au cours des années, tout agréable que

[Text]

not too realistic because you cannot have too much conviction that they are going to happen.

**Senator Grosart:** Specifically what would you suggest in the large area of reducing government expenditure so that it would become a lower percentage of the GNP? Is it too high in Canada?

**Mr. Scrivener:** Well, I guess there is no magic number, but when you get up to 40 per cent it is higher than 30 per cent and twice as high as 20 per cent.

**Senator Grosart:** But not quite the British 50 per cent.

**Mr. Scrivener:** No, and I am not sure as to whether that is the result or the cause of their problems. The more, I think, you put in the marketplace, the more likely you are to come up with the right answers in total, and the more you take away from the marketplace, the more you remove the basic control and then the less room you have to manoeuvre. I guess I get back, then, to my problem in that the further you go down that road the harder it is to extricate yourself. A cabinet minister who is a friend of mine has a delightful expression. He says that dealing with a department of government is rather like punching a marshmallow except that once you get your fist in you cannot get it out again.

**Senator Carter:** A supplementary on that, Mr. Chairman. You spoke earlier about the Japanese experience and about your Japanese competitors underselling you, and you mentioned the Japanese set-up where there really is government intervention. I think Senator Grosart questioned you on that line. Is there anything in the Japanese set-up that we could use?

**Mr. Scrivener:** I doubt it very much. We just do not have the approach to get doing things, nor do we have the size. For example, the financial structure of Japanese business really evolves around massive government control of capital in the country. You cannot operate their kind of business in a free-market structure with 80 and 90 per cent debt. You would just get crucified. But there you do not, because if you are doing well you are not going to be skated offside. Whereas, in a free market, if you have a bad year and you are 80 per cent debt, you just go bankrupt period.

I do not think we have the inner circle of control which exists within the Japanese business and political hierarchy. We do not have the basic, fierce drive, "export or die", that the Japanese have.

**Senator Carter:** What advantages do the Germans and the Philips Company in Holland have over us?

**Mr. Scrivener:** The Germans, obviously, are a harder working group of people. They have one tremendous advantage: the

[Traduction]

cela puisse être. Toutefois, il ne serait pas très réaliste de les aborder avec trop d'enthousiasme, car on ne peut trop se convaincre qu'elles pourraient se produire à nouveau.

**Le sénateur Grosart:** Précisément, quelles mesures proposeriez-vous pour réduire les dépenses gouvernementales de façon que ces dernières occupent une part moins importante du PNB? Cette dernière est-elle trop élevée au Canada?

**M. Scrivener:** Je crois qu'il n'existe pas de chiffre magique; toutefois, lorsque vous atteignez les 40%, vous ne pouvez que constater que ce pourcentage est plus élevé que 30% et deux fois plus élevé que 20%.

**Le sénateur Grosart:** Il n'a toutefois pas atteint le pourcentage britannique de 50%.

**M. Scrivener:** Non, et je ne suis pas sûr que ce pourcentage soit le résultat ou la cause de leurs problèmes. À mon avis, plus vous vous en remettez aux marchés financiers, plus vous vous approchez de la bonne réponse; et plus vous vous éloignez des marchés financiers, plus vous perdez les contrôles fondamentaux et plus vous êtes à l'étroit. Il me semble que ceci me ramène à mon problème qui fait que plus vous vous avancez dans cette direction, plus il est difficile de remonter la pente. L'un de mes amis, qui est membre du Cabinet, l'a exprimé de façon savoureuse. Selon lui, faire affaire avec un ministère c'est un peu comme frapper du poing dans de la guimauve, sauf qu'une fois que votre poing s'y est enfoncé, vous ne pouvez plus l'en retirer.

**Le sénateur Carter:** Je voudrais poser une question complémentaire, monsieur le président. Vous avez parlé, plus tôt, de l'expérience japonaise et des concurrents japonais qui vendent à meilleur prix que vous, et vous avez fait allusion au système japonais dont l'intervention gouvernementale fait partie intégrante. Je crois que le sénateur Grosart vous a interrogé à ce sujet. Ne pourrions-nous pas, de quelque façon, nous inspirer du système japonais?

**M. Scrivener:** J'en doute fort. Nous n'avons ni les méthodes, ni l'envergure nous permettant de nous aventurer sur cette voie. Par exemple, au Japon, la structure financière du monde des affaires est axée dans une large mesure sur le contrôle massif par l'État des capitaux dans le pays. On ne saurait, dans un système de marché libre, adopter leurs méthodes commerciales, quand il est question de supporter une dette de 80 ou même 90%. Ce serait vraiment courir au suicide, ce qui n'est pas le cas au Japon, car on ne vous cause pas de problèmes si vous avez du succès. Par contre, dans un marché libre, si vous connaissez une mauvaise année et que vous êtes endetté à 80%, vous faites faillite, un point c'est tout.

Je ne crois pas que nous ayons à notre disposition les mêmes mécanismes internes de contrôle qui existent au sein de la hiérarchie financière et politique japonaise. Nous n'avons pas, comme les Japonais, cet énergie féroce fondamentale qu'exprime bien le mot d'ordre que voici: «l'exportation ou la mort».

**Le sénateur Carter:** Quels avantages ont sur nous les Allemands, ou la société Philips en Hollande?

**M. Scrivener:** De toute évidence, les Allemands constituent un peuple plus travailleur que nous. Ils ont un avantage



[Text]

thought of recreating 1923 or 1948 just scares the hell out of them. We have not had a 1923 or a 1948, so you cannot sort of go "boo" to our people and get them worried about inflation.

**Senator Carter:** What about DISC? Is DISC a factor in your operations in the United States?

**Mr. Scrivener:** We have not used it. We could use it, but we have not used it. I think the Americans have come to the conclusion that it is sort of a non-start. It is not really that valuable.

**Senator Lang:** Do you use EDC?

**Mr. Scrivener:** Yes, very much so. That is very important.

**Senator Lang:** Is that a form of the tokenism you refer to in your brief?

**Mr. Scrivener:** No. EDC, so far as I am concerned, does not really apply to the U.S.A. So it does not come into this type of thing. EDC, in dealings with the LDCs, less developed countries, is very valuable because they are tremendously high-risk places in which to do business. With the government making government-to-government loans, undoubtedly that money is coming back into Canada.

**The Chairman:** Do you use the American equivalent, EXIM, as it is called?

**Mr. Scrivener:** No, we have not. We have avoided setting ourselves up in that context in the States. We would really feel more comfortable about doing that sort of thing when we had grown to the size where we were a significant factor in the U.S. market. Otherwise, I feel rather like somebody not doing the right thing as a guest in somebody else's house.

**Senator Grosart:** Mr. Scrivener, in your presentation, one of the pluses you indicated in the American manufacturing climate was that that market is, if I may quote, "blessed with a labour leadership that appears to be better briefed and more understanding of the necessity of its manufacturing industry to be cost competitive to obtain international markets and to maintain its domestic market."

There has been a proposal recently that there should be some revision of the method of determining wage levels in Canada, both in the public sector and the private sector. It has been suggested, for example, that it was a mistake to permit the right to strike in the public sector. It has also been suggested that there should be some way of relating wage settlements in the private and public sectors. Have you any thoughts on that? If this is an American advantage, what can we do at least to match it on our side?

**Mr. Scrivener:** In the United States the private sector really sets the pace. I have had some personal experience with some of the senior labour leaders, and I must say that if you did not know who the people were and you went into a room where they were talking with some businessmen, I would defy you to

[Traduction]

formidable: à la seule idée de revivre 1923 ou 1948, ils prennent panique. Nous n'avons pas eu de 1923 ou de 1948, de sorte que nous ne pouvons pas remuer notre population et l'amener à s'inquiéter de l'inflation.

**Le sénateur Carter:** Et la DISC? Présente-t-elle une certaine importance dans vos opérations aux États-Unis?

**M. Scrivener:** Nous n'y avons pas recouru. Nous aurions pu l'utiliser, mais nous ne l'avons pas fait. Je crois que les Américains en sont venus à la conclusion qu'elle est plutôt inefficace. En réalité, elle n'est pas tellement valable.

**Le sénateur Lang:** Recourez-vous à la SEE?

**M. Scrivener:** Oui, beaucoup. C'est très important que nous le fassions.

**Le sénateur Lang:** Est-ce là un exemple de ces concessions symboliques dont vous faites allusion dans votre mémoire?

**M. Scrivener:** Non. La SEE, à mon avis, ne s'applique pas vraiment pour les États-Unis. Donc, elle n'entre pas dans cette catégorie. La SEE, quand elle fait affaire avec les PMD, pays moins développés, est très valable, car ces pays constituent des marchés à très hauts risques. Lorsque le gouvernement consent des prêts à un autre gouvernement, il ne fait pas de doute que cet argent revient au Canada.

**Le président:** Recourez-vous à son équivalent américain, l'EXIM comme on l'appelle?

**M. Scrivener:** Non, nous n'y avons pas recouru. Nous avons évité de nous intégrer de cette façon aux États-Unis. Nous nous sentirions vraiment plus à l'aise pour ce faire si nous possédions suffisamment d'envergure pour constituer un facteur significatif sur le marché américain. Autrement, nous nous sentons un peu comme un invité qui se comporte mal chez son hôte.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur Scrivener, dans votre exposé, un des avantages auquel vous avez fait allusion en ce qui concerne le climat industriel américain était que ce marché est, et je vous cite: appuyé, dans le domaine des relations de travail, sur un leadership qui semble être mieux documenté et comprendre davantage la nécessité pour l'industrie manufacturière d'être en mesure d'affronter la concurrence grâce au bas coût de revient afin de pouvoir pénétrer les marchés internationaux et garder la maîtrise du marché domestique.

On a proposé récemment une révision de la méthode de détermination des niveaux de salaire au Canada, tant dans le secteur public que privé. On a estimé, par exemple, que c'était une erreur que d'accorder le droit de grève dans le secteur public. On a aussi suggéré qu'il y ait des mécanismes permettant d'assurer l'équilibre entre les salaires payés dans les secteurs privé et publics. Avez-vous des idées sur ce sujet? Si c'est un avantage américain, que pouvons-nous faire de notre côté qui soit, au moins, semblable.

**M. Scrivener:** Aux États-Unis, c'est, en fait, le secteur privé qui donne le ton. Mon expérience personnelle auprès de certains des cadres syndicaux me permet de dire que si vous ne connaissez personne, je vous met au défi de dire en entrant dans une pièce où ils discutent avec certains hommes d'affaires, qui est le chef syndical et qui est l'homme d'affaires.

[Text]

tell which was the labour leader and which was the businessman.

**Senator Grosart:** That would not happen in Canada?

**Mr. Scrivener:** You do not get to that same stage. We would have trouble where we get a different structural setup of organized labour. They have a different way in which they express their political interests. They have such a completely different-sized market. Ours it is very regional, very spread out, with a lot of smaller plants and a few big ones. Again it is something like Senator Carter was saying: "Can we use something from the Japanese and take advantage of it here?" I do not think we can create the American labour situation in Canada. The context is different.

Don't get me wrong. Not every American labour leader is a statesman. There are some pretty rough guys in that business. But, really, when the chips are down, they are talking about exactly the same thing as the businessman. They are still along with Sam Gompers, you know. That is what they are after.

**Senator Macnaughton:** I wonder, Mr. Chairman, if our very experienced industrialist could expand on the word "incentive"? Incentive for private business, incentive in government and incentive as a motive in society.

**Mr. Scrivener:** Well, it will vary, obviously, with people. An incentive to business is aimed at one of the fundamentals of the business corporation, which is to produce a profit for the investors. That incentive, if motivated, encourages and creates a lot of subsidiary incentives. It creates the incentives to make efficient use of resources. It creates incentives for individuals who have whatever their goals and expectations and aspirations are. It is a building-up and feeding process.

Obviously, what, in my opinion, might be an incentive to a business corporation might completely turn off a service organization, such as a hospital. I doubt it, but it could. It does not exist in the public sector, because that is not how they get their Brownie points.

In other words, if you take a business corporation, the whole structure of rewards is related to what happens at the bottom line. It flows all the way back, right up through the whole organization. So I am thinking entirely in terms of incentives to the business corporation rather than incentives generally, where you then get into what people value.

**Senator Laird:** That is what Prince Philip said last week in England.

**Mr. Scrivener:** He is a very wise man.

**Senator Laird:** It is just precisely that.

**Mr. Scrivener:** He got hell for saying it.

**Senator Laird:** I do not know what the Canadian newspapers said, because I was in London last week, but, believe me, he made headlines in every paper there.

**Mr. Scrivener:** Interestingly enough, when I was in London recently I went up to Blackpool, not for a holiday but because that is where the Labour Party was having its annual "out-

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Cela n'arriverait pas au Canada?

**M. Scrivener:** Cela ne se passe pas au même niveau. Des problèmes se poseraient là où la structure de la main-d'œuvre organisée est différente. Ils expriment leurs intérêts politiques de façon différente. L'importance de leur marché est très différente. Le nôtre est très régional, très étendu, avec beaucoup de petites usines et peu de grosses. Là encore, cela ressemble un peu à ce que disait le Sénateur Carter: «Pouvons-nous nous utiliser une idée des Japonais pour en tirer profit ici?» Je ne crois pas que nous puissions reproduire au Canada la situation syndicale américaine. Le contexte est différent.

Ne vous méprenez pas. Tous les chefs syndicaux américains ne sont pas des hommes d'État. Certains d'entre eux sont assez violents. Mais en fait, lorsque le sort en est jeté, ils parlent exactement de la même chose que les hommes d'affaires. Ils sont toujours d'accord avec Sam Gompers, vous savez. Ils ont les mêmes visées.

**Le sénateur Macnaughton:** Je me demande M. le Président, si notre savant industriel pourrait s'étendre sur le vocable «stimulant»? Stimulant pour l'entreprise privée, au gouvernement et comme motivation dans la société.

**M. Scrivener:** Cela varie, évidemment, selon les gens. Le stimulant pour l'entreprise s'attaque à l'un des principes de l'entreprise commerciale qui est d'assurer des profits aux investisseurs. S'il est motivé, ce stimulant peut créer nombre d'autres encouragements secondaires. Il encourage à utiliser efficacement les ressources. Il encourage les individus quels que soient leurs buts, espérances et leurs aspirations. C'est un processus de création et d'entretien.

Évidemment, ce qui, à mon avis, pourrait être un stimulant pour une entreprise commerciale, peut mettre un terme à une organisation de services comme un hôpital, mais, j'en doute. Il n'y en a pas dans le secteur public parce que ce n'est pas ainsi qu'ils marquent des points.

Autrement dit, si vous prenez une entreprise commerciale, toute la structure des récompenses est reliée à ce qui arrive à la base. Cela remonte toute la structure de l'organisation jusqu'au sommet. Je pense donc surtout aux stimulants pour l'entreprise commerciale plutôt qu'aux stimulants en général, secteur où vous abordez ce à quoi les gens accordent de la valeur.

**Le sénateur Laird:** C'est ce que le Prince Philip a dit la semaine dernière en Angleterre.

**M. Scrivener:** Il est très sage.

**Le sénateur Laird:** C'est exactement cela.

**M. Scrivener:** On le lui a beaucoup reproché.

**Le sénateur Laird:** Je ne sais pas ce que les journaux canadiens ont dit car j'étais à Londres la semaine dernière mais croyez-moi, il a fait la manchette de tous les journaux.

**M. Scrivener:** Voilà qui vous intéressera peut-être; en visite à Londres dernièrement, je suis allé à Blackpool non pas pour y passer des vacances mais parce que c'est là que le parti



[Text]

ing." I happened to be there on a Tuesday when they were still in their red-hot radical stage of the presentations. Just sitting listening, quite honestly, gentlemen, one would have thought that there was not a problem in Great Britain; that they were going to dash ahead and spend this and do this and take care of that. It is kind of tragic.

**Senator Barrow:** Mr. Chairman, if I may, I should like to refer to Mr. Scrivener's highlights on effective R&D motivation.

Under the "proposal", Mr. Scrivener, the actual incentive that you show there is found under (b), is it not?

**Mr. Scrivener:** Yes.

**Senator Barrow:** Would you mind explaining to me what is meant by the words: "For every 1 per cent of sales expended on qualified R&D"?

**Mr. Scrivener:** Yes. It is put that way because, in the normal type of industry, R&D expenditures might be 2 per cent of sales. When you get into the drug industry, they might spend 30 per cent of sales of R&D. There is a wide variation within industry as to what the norms are. This would be something that would not deal in amounts of dollars. Taking the steel industry as an example, they might spend 2 per cent of sales on R&D as an average. You will not find steel companies varying very widely from the industry average. The same applies to the cosmetic industry, or the chemical industry, or our industry. Our industry will spend somewhere between 6 to 8 per cent of sales on R&D.

The purpose is to make it equitable for all industry. There is no point in the steel industry trying to spend 10 per cent of sales on R&D when, by and large, it does not make any sense for it to do so. Nor does it make any sense to cut the drug industry back from, say, 20 per cent of sales on R&D to 5 per cent, if that is the kind of industry which has to spend large amounts on R&D. For that reason, it is related to percentage of sales. For each 1 per cent of sales, you get a tax adjustment which is equal to  $\frac{1}{4}$  of 1 per cent of sales.

**The Chairman:** I have some difficulty with that subject. It is a technical tax subject which I do not think we need go into today.

Not seeing any other questioners at the moment, I have a few questions of my own which I might ask of you now.

Dealing with your testimony relative to the United States, which is the subject of our study, and relating it to the testimony of one of our previous witnesses, and in part because of some remarks made in your presentation, knowing that every industry, of course, is different, it seems that you reach a point in your penetration of the American market, not just because of tariffs, but because of a great many factors, such as being close to your customers, and so forth, where you really have to do your production in the United States. That is not necessarily a bad thing in itself, but what we have to guard against—and you allude to it on page 9 of your presentation

[Traduction]

travailleuse faisait sa sortie annuelle. Je m'y suis trouvé un mardi alors qu'ils en étaient encore au stade des propositions radicales. Assis là, à écouter, on aurait dit en toute honnêteté, messieurs, que la Grande-Bretagne n'avait aucun problème; qu'ils allaient en toute hâte consacrer des fonds à telle et telle chose, s'occuper de telle et telle autre; c'était assez tragique.

**Le sénateur Barrow:** Monsieur le président, je me permettrai de me reporter aux grandes lignes de M. Scrivener sur la motivation réelle en matière de recherche et de développement.

Au chapitre des «propositions», Monsieur Scrivener, les stimulants réels que vous exposez se trouvent en *b*), n'est-ce pas?

**M. Scrivener:** Oui.

**Le sénateur Barrow:** Voudriez-vous m'expliquer ce que signifie les mots: «pour 1% des ventes consacré à la recherche et au développement admissibles»?

**M. Scrivener:** Oui. C'est dit de cette façon parce que, dans une industrie normale, les dépenses consacrées à la recherche et au développement peuvent représenter 2% des ventes. Dans l'industrie des produits pharmaceutiques, on peut consacrer 30% des ventes à la recherche et au développement. Au sein de l'industrie, les opinions sont très différentes sur la question de savoir quelles sont les normes. On ne parle pas dollars. Prenons, par exemple, l'industrie de l'acier, elle peut consacrer en moyenne 2% de ses ventes à la recherche et au développement. Vous ne trouverez pas d'aciéries dont le pourcentage varie beaucoup de la moyenne de l'industrie. La même chose s'applique à l'industrie des cosmétiques, à l'industrie chimique ou à la nôtre. Notre industrie consacre environ 6 à 10% de ses ventes à la recherche et au développement.

L'objectif est de rendre cela équitable dans toute l'industrie. Il ne sert à rien que l'industrie de l'acier tente de consacrer 10% de ses ventes à la recherche et au développement alors que, dans l'ensemble, cela n'a aucun sens qu'elle le fasse. Ramener l'industrie des produits pharmaceutiques de, mettons, 20% de ses ventes consacrées à la recherche et au développement à 5%, n'aurait non plus aucun sens puisque ce genre d'industrie doit consacrer des montants importants à la recherche et au développement. C'est pourquoi on relie cela au pourcentage des ventes. Pour 1% des ventes, vous obtiendrez un rajustement d'impôt égale à 0.25% des ventes.

**Le président:** Cette question me pose certaines difficultés. C'est une question fiscale technique que nous n'avons pas, je crois, besoin d'étudier aujourd'hui.

Comme il ne semble pas y avoir d'autres questions pour l'instant, j'en ai personnellement quelques-unes à vous poser.

En ce qui concerne votre témoignage sur les États-Unis, qui est le sujet de notre étude, et le reliant au témoignage de l'un de nos témoins précédents, (ce en partie à cause de certaines des remarques que vous avez faites dans votre exposé), sachant que chaque industrie est, bien sûr, différente, il semble que vous atteigniez un stade de pénétration du marché américain où votre production doit se faire aux États-Unis non seulement à cause des tarifs douaniers mais à cause de nombreux facteurs comme être près de vos clients, etc.. Ce n'est, en soi pas nécessairement mauvais, mais ce dont nous devons nous garder—et vous abordez le sujet à la page 9 de votre exposé où

*[Text]*

where you make reference to the dilemma of facing the possibility of having to develop manufacturing in the United States to serve the Canadian market—what we in Canada must guard against, it seems to me, is that, first of all, we continue to serve our own markets from Canadian plants wherever possible; and, secondly, in the case of Canadian multinationals, we do not find that a Canadian company is supplying its third country orders out of American plants as opposed to Canadian plants.

I think you touch on that, but you are not yet developed sufficiently in the United States where you are exporting to third countries from your American plants. Is that correct?

**Mr. Scrivener:** There is evidence that we have started. We are supplying most of the equipment now required by the Puerto Rican telephone company, which is not a state, but which is in that orbit, and we provide all of that from American plants. We have not come to it on as broad basis, but it is showing its head.

**The Chairman:** It goes without saying, of course, that if your American production costs are cheaper, those are the plants that will provide your third country orders.

**Mr. Scrivener:** If it gets down to price, that is what you have to do.

**The Chairman:** We have heard evidence from the Aluminium Company of Canada in particular, and Noranda, to the effect that as you go farther down the manufacturing process, you have to get closer and closer to the customer. I believe they used the term "downstreaming." Does that apply in your business as well?

**Mr. Scrivener:** Very much so, Mr. Chairman. As a matter of fact, we are going right down that road. We have a page in the Christmas catalogue of Sears announcing the telephone that Senator Laird asked about earlier, and that is getting very close to the customer.

**The Chairman:** So, you get to the point where you simply cannot have the means available at the 49th Parallel to service that type of market?

**Mr. Scrivener:** Yes, and more and more of that is evolving in the U.S. market.

**Senator Grosart:** Regionally as well as internationally?

**The Chairman:** You not only have to be in the United States, but you have to be regionally in the United States?

**Mr. Scrivener:** Yes, a complete sales and service organization. If you sell direct to the customer, you have to be able to fix the product tomorrow.

*[Traduction]*

vous parlez du dilemme que pose la possibilité de devoir créer une entreprise de fabrication aux États-Unis pour desservir le marché canadien—Nous, Canadiens, devons me semble-t-il, nous protéger contre deux éventualités: il faut premièrement que des usines canadiennes continuent à approvisionner le marché canadien dans la mesure du possible et deuxièmement, en ce qui concerne les sociétés multinationales canadiennes, il ne faut pas qu'une telle société ait recours à des usines américaines au détriment d'usines canadiennes pour remplir les commandes reçues en provenance d'un troisième pays.

Je crois que vous avez abordé ce secteur, mais vous n'avez pas encore atteint un degré de développement suffisant aux États-Unis pour exporter vers d'autres pays la production de vos usines américaines. Est-ce exact?

**M. Scrivener:** Certains faits indiquent que nous nous sommes lancés dans cette voie. Nous fournissons actuellement la majeure partie du matériel dont a besoin la société de téléphone de Porto-Rico. Il ne s'agit pas là d'un État, mais de quelque chose d'assez semblable, et il faut dire que le matériel est produit par des usines américaines. Le système n'est pas encore exploité à grande échelle; nous n'en sommes encore qu'au stade initial.

**Le président:** Il est bien évident que si les coûts de production sont inférieurs aux États-Unis, vous aurez recours aux usines américaines pour remplir les commandes provenant d'un troisième pays.

**M. Scrivener:** Lorsque le tout se ramène au niveau du prix, c'est ce qu'il faut faire.

**Le président:** D'après les témoignages présentés par les sociétés Aluminium du Canada Limitée et Noranda, il appert que plus on se rapproche du produit fini, plus le fabricant doit se rapprocher du client. Je crois qu'ils ont utilisé l'expression «exploitation en aval». Cette notion s'applique-t-elle à des entreprises comme la vôtre?

**M. Scrivener:** Évidemment, Monsieur le président. En fait, c'est un principe que nous respectons intégralement. Il y a, dans le catalogue imprimé par Sears à l'occasion de Noël, une page publicitaire consacrée au téléphone au sujet duquel le sénateur Laird a posé précédemment une question; il s'agit là vraiment d'une tentative de prise de contact avec le client.

**Le président:** Vous en arrivez donc au point où il est tout simplement impossible de trouver ici les moyens dont on dispose aux États-Unis pour satisfaire à la demande de ce genre de marché?

**M. Scrivener:** En effet, et de plus en plus, le marché américain accapare ce secteur.

**Le sénateur Grosart:** Sur le plan régional aussi bien que sur le plan international?

**Le président:** Il faut s'occuper non seulement du marché global des États-Unis, mais aussi de ses marchés régionaux?

**M. Scrivener:** Oui, il faut une organisation complète de vente et de service. Lorsqu'un fabricant vend un produit directement au client, il faut qu'il soit capable également de le réparer dans les vingt-quatre heures.



[Text]

**The Chairman:** Yes. I realize you get a drawback on duty paid on components if the finished product is then sent out of the country. Is that a complicated procedure?

The point was made by a previous witness that we should develop some tax-free zones in Canada in which to have manufacturing plants.

**Mr. Scrivener:** It is complicated to me, but we have experts who work on it.

Is it a complicated procedure, Mr. Davies?

**Mr. Davies:** Yes, it is, and it takes about 18 months before you get the money back.

**The Chairman:** Have you applied your mind to establishing such zones in Canada along the boundary with the United States?

**Mr. Scrivener:** I have not thought about it. Perhaps Mr. Davies or Mr. Light can comment on it.

**Mr. Light:** The plant we have in Malaysia is in a tax-free zone, but the tax-free zone is only one of the factors for locating that plant in Malaysia. The wage level is a more significant factor.

**Mr. Scrivener:** The main reason for establishing a facility in Malaysia, as opposed to the United States, of course, is the level of wages. We are doing work in Malaysia that we might do in Canada or anywhere else in the world, but the level of wages is substantially different, and since everyone else is doing it, you have to do it to compete.

Once you get embedded in the United States and you get a solid position in the U.S. market, you are going to be able to do a good many things better, such as sourcing. You do not have to make every little widget yourself. For example, next door to our Nashville, Tennessee plant is a plant that produces plastic moldings. There is no way we can afford to start a plastic moldings shop in the United States. It is far cheaper for us to buy from that plant. In Canada, on the other hand, we have a large plastic molding shop.

**The Chairman:** We have had evidence that one of the additional costs of doing business in Canada is that you have to maintain higher inventories because the sub-suppliers are not here to deliver to you every week. Does that apply to your business?

**Mr. Scrivener:** I think that theoretically that is so. On the other hand, one of our prime drives has been inventory control. When we get close to four turns a year out of our inventory, that means we are operating on 90-day money as far as inventory is concerned, and in our business that is pretty darn good. That is Canadian performance.

[Traduction]

**Le président:** Oui. Je crois comprendre que vous obtenez une remise relativement aux droits payés pour les pièces, lorsque le produit, une fois fini, est expédié à l'extérieur du pays. La procédure à suivre est-elle compliquée?

Un témoin a déjà mentionné qu'il serait bon de créer au Canada des zones exemptes d'impôt pour les usines de fabrication.

**M. Scrivener:** Pour moi, c'est compliqué, mais certains de nos experts étudient la question.

Est-ce une procédure compliquée, monsieur Davies?

**M. Davies:** C'est en effet compliqué et il faut attendre environ 18 mois avant de toucher l'argent de la remise.

**Le président:** Avez-vous réfléchi à l'établissement de telles zones au Canada, le long de la frontière avec les États-Unis?

**M. Scrivener:** Je n'y ai pas vraiment songé. M. Davies ou M. Light aurait peut-être quelque commentaire à formuler?

**M. Light:** L'usine que nous exploitons en Malaisie est située dans une zone exempte d'impôt; l'exemption d'impôt n'est toutefois qu'un facteur parmi tant d'autres qui nous ont amenés à bâtir cette usine en Malaisie. L'échelle des salaires est un facteur beaucoup plus important.

**M. Scrivener:** L'échelle des salaires est bien sûr la raison principale qui nous a amenés à bâtir une usine en Malaisie plutôt qu'aux États-Unis. Le travail qui est fait en Malaisie pourrait être effectué au Canada ou partout ailleurs dans le monde, mais il y a des différences considérables sur le plan des salaires et comme tout le monde a recours à des procédés de ce genre, il nous faut agir ainsi pour être concurrentiel.

Lorsqu'une entreprise a réussi à s'installer aux États-Unis et à s'assurer une emprise solide sur le marché américain, il devient très facile d'améliorer de nombreux secteurs d'exploitation et par exemple de prendre contact directement avec les producteurs. Il n'est pas nécessaire de fabriquer tous les moindres éléments de production. Par exemple, juste à côté de notre usine de Nashville, au Tennessee, on fabrique des moules de plastique. Il nous est absolument impossible d'envisager l'exploitation d'une usine de moules de plastique aux États-Unis. Il est beaucoup plus économique pour nous d'acheter celles que produit cette usine. D'autre part, au Canada, nous exploitons une importante usine de moules de plastique.

**Le président:** Selon les témoignages que nous avons entendus, les entreprises commerciales sont aux prises avec un facteur de coût supplémentaire au Canada, puisqu'il leur faut garder en stock des quantités considérables de tous les produits, étant donné que les fournisseurs sous-traitants ne peuvent assurer un service de livraison hebdomadaire dans notre pays. Est-ce vrai également dans votre secteur?

**M. Scrivener:** Je pense qu'en théorie, c'est exact. Par ailleurs, le contrôle des inventaires demeure l'une de nos principales préoccupations. Quand nous procédons à notre inventaire près de quatre fois par année, cela signifie que nous fonctionnons sur une base financière de 90 jours, du moins en ce qui concerne la question de l'inventaire et, dans notre sphère d'activité, cela est excellent. C'est là un exploit du Canada.

[Text]

**The Chairman:** With regard to a question you were asked about elimination of tariffs, you said that perhaps some years ago you could have survived this, but that with Canadian costs the way they are today it would be difficult. You did not, however, really touch on the question of free trade, because you spoke almost as though, if the Canadian tariff wall was not there, the free trade situation in North America would involve the tariff going down on both sides; but you still feel you would not survive in your industry at this juncture.

**Mr. Scrivener:** The forces I was describing, which are forcing us to look harder and harder at the United States as a possible source of exports to Canada, would just be compounded without that tariff today. I am arguing against my own principles in this case, but it would really be compounded not only for us but for a great many Canadian manufacturers.

**Mr. Davies:** In our case it would represent a 9½ per cent change over night; that is, in the relative tariffs each way.

**Mr. Scrivener:** If you are already on the short end of the stick, and you are not in a strong position, if you throw another 10 per cent at it, that just wipes out your margins.

**The Chairman:** With regard to the Canadian dollar, somebody told me that it went down to par today.

**Senator Carter:** It came back.

**The Chairman:** It did? That is unfortunate. Where do you think the Canadian dollar should most profitably be, Mr. Scrivener, from Canada's point of view, and where would it be best from the point of view of your business?

**Mr. Scrivener:** I can live with it either way, up or down.

**The Chairman:** It does not affect you as adversely as it would affect the resource industry?

**Mr. Scrivener:** Not nearly, no. To the extent, again, that, through licensing or directly, you have production in other countries, you tend to isolate yourself to a certain extent. Obviously we do export more than we import. Therefore, if the dollar were down, that would be a theoretical advantage for us; but it is not a major factor. You are talking about Alf Powis's problems, and that is quite different.

**The Chairman:** Yes. Every industry is different.

**Mr. Scrivener:** For the pulp and paper people it is a big thing.

May I make one comment, sir, about our Canada-U.S. situation? I have never found it very helpful to antagonize my best customers, and this is not helping our situation.

[Traduction]

**Le président:** En rapport avec une question qu'on vous a posée relativement à l'abolition des tarifs, vous avez dit qu'il vous aurait été possible d'affronter cette situation il y a quelques années, mais qu'avec les coûts en vigueur au Canada, il vous serait actuellement difficile de le faire. Vous n'avez toutefois pas abordé la question du libre commerce, ayant pour ainsi dire affirmé qu'en l'absence de l'obstacle posé par les tarifs canadiens, le maintien du libre commerce en Amérique du Nord nécessiterait une réduction des tarifs de la part des parties intéressées; néanmoins, vous croyez toujours que votre industrie sera incapable de survivre dans la conjoncture actuelle.

**M. Scrivener:** Les éléments que j'ai décrits et qui nous forcent à considérer de plus en plus sérieusement les États-Unis comme une source possible d'exportations au Canada ne feraient que prendre de l'ampleur, advenant l'abolition des tarifs actuels. Dans ce cas-ci, je lutte contre mes propres principes, mais ces facteurs feraient l'objet d'un concordat non seulement à notre avantage, mais également à celui de nombreuses industries canadiennes.

**M. Davies:** Quand à nous, cela représenterait un changement immédiat de l'ordre de 9½ p. 100 en ce qui concerne les tarifs relatifs applicables de part et d'autre.

**M. Scrivener:** Si vous êtes déjà dans une position précaire et que vous perdiez un autre 10 p. 100, vous serez plus que marginal.

**Le président:** On m'a dit par ailleurs que la valeur au pair du dollar canadien avait baissé aujourd'hui.

**Le sénateur Carter:** Elle est cependant revenue à la normale.

**Le président:** Vraiment? C'est malheureux. D'après vous, Monsieur Scrivener, quelle valeur permettrait au dollar canadien d'être le plus avantageux, tant du point de vue du Canada que de celui de votre industrie?

**M. Scrivener:** Je peux m'en accommoder, que sa valeur soit basse ou élevée.

**Le président:** Sa fluctuation ne vous est pas aussi préjudiciable qu'à l'industrie de l'exploitation des ressources.

**M. Scrivener:** Pas tout à fait, non. Dans la mesure, évidemment, où vous pouvez produire dans d'autres pays, que ce soit directement ou par l'obtention de permis, vous avez plus ou moins tendance à vous isoler. Chose certaine, nos exportations sont supérieures à nos importations; par conséquent, si le dollar perdait de sa valeur, nous en retirerions, en théorie, des avantages. Cette question ne représente toutefois pas un élément fondamental. Vous parlez des problèmes d'Alf Powis, ce qui est fort différent.

**Le président:** Oui. Chaque industrie diffère des autres.

**M. Scrivener:** Cette question est primordiale pour l'industrie des pâtes et du papier.

Me permettez-vous de faire un commentaire, monsieur, sur la situation canado-américaine? Je n'ai jamais jugé très utile de m'opposer à mes meilleurs clients, et cette attitude n'améliore pas notre situation.



[Text]

**The Chairman:** I think that is a good note on which to end our sitting.

**Senator Lang:** Mr. Chairman, may I ask one rather unfair question? My recollection is that in the past, Bell Telephone, as a utility, suffered somewhat from being the parent company of Northern Electric, and the effect that the supply situation might have on its rates, and so on. Did that rather political consideration weigh in the balance in connection with the transformation of Northern Electric from a branch plant to a public company, or were the considerations entirely economic?

**Mr. Scrivener:** Any of the developments that I was involved in, sir, had to do with the ability of Bell at that time to afford Northern. It was not profitable, and was high cost. As I said, my recommendation about 12 years ago was either to fix it or sell it.

I have been associated with the whole thing since then, including Northern Electric going public, which was a very important step in getting Northern its own identification.

There was another subsidiary reason. Bell's investment in Northern is \$5 per share. That is what they have in it, historically. Until there was a public market Bell would never be able to realize or recognize the real value of what they had in Northern; but Northern could not go public until it had something in the way of profits to make it attractive to investors; so those two things were geared together. From the point of view of Bell and Northern, economics were the drive.

I had quite a bit to do in Bell, over quite a few years, with what I would call the regulatory process. That covers a whole lot of things, of course, but one of the cardinal policy guidelines we had was, "Never let regulations lead you into doing what you think is the wrong thing for the business." As a result, it was not regulatory considerations that drove the development of Northern Telecom as a stand-alone international company; it was the total economics of Northern and Bell. The only way Bell was going to get modern technology from the supplier in which it had a huge investment was to make that supplier internationally competitive, and it was the only Bell could, in the long run, guarantee that it was getting the best world level prices.

**The Chairman:** It is almost 5 o'clock, I see. I am going to take this opportunity to thank Mr. Scrivener on your behalf, senators, and also Mr. Light and Mr. Davies, for accompanying him here today, and for their frank and helpful testimony, which is beginning to fit into a pattern that we are getting from Canadian business executives.

[Traduction]

**Le président:** Je pense que cette remarque clôt bien notre séance.

**Le sénateur Lang:** Monsieur le président, puis-je poser une question plutôt saugrenue? Si mes souvenirs sont justes, la société Bell Téléphone, à titre de service public, a souffert quelque peu au cours du passé d'être la société mère de la *Northern Electric*, elle dû subir les conséquences que la question de l'approvisionnement pouvait avoir sur l'établissement de ses tarifs, etc. Cette considération à caractère plutôt politique a-t-elle fait poids en ce qui concerne la transformation de la *Northern Electric*, de filiale qu'elle était, en société publique ou a-t-on pris en considération les facteurs purement économiques?

**M. Scrivener:** Tous les changements auxquels j'ai en affaire, monsieur, portaient sur la capacité de la société Bell à l'époque de maintenir la Northern. Cette société n'était pas rentable et coûtait cher. Comme je l'ai déjà dit, j'ai recommandé il y a environ 12 ans de régler les problèmes de cette société ou de la vendre.

J'ai participé intensivement à l'évolution de cette situation depuis, y compris à l'institution de la *Northern Electric* en société publique, mesure très importante dans le cadre du processus d'identification de la société.

Une raison secondaire était également à l'origine de cette situation. L'investissement de la société Bell dans la Northern était de \$5 par action. C'est ce qu'elle a toujours détenu. Avant l'apparition d'un marché public, la société Bell n'avait jamais pu constater ou admettre la valeur réelle de ses actions dans la Northern; par ailleurs, la Northern ne pouvait devenir une société publique avant de disposer de valeurs la rendant intéressante auprès des investisseurs. Ces deux aspects étaient étroitement liés. Selon les dirigeants de la Bell et de la Northern, des raisons économiques étaient à la source de cette union.

J'ai été au service de la société Bell pendant un certain nombre d'années, travaillant à ce que j'appellerais le processus de réglementation. Celui-ci regroupe évidemment toute une gamme d'aspects, mais l'un des principes directeurs fondamentaux consistait à ne jamais laisser les règlements nous porter à faire ce que nous jugions opposé aux intérêts commerciaux. Ce ne sont donc pas des considérations d'ordre réglementaire qui sont à l'origine de l'Avènement de la *Northern Telecom* à titre de société internationale autonome. Il s'agit plutôt de l'ensemble des aspects économiques des sociétés Bell et Northern. La seule façon pour Bell d'obtenir des appareils technologiques modernes du fournisseur pour lequel elle détenait d'énormes actions était de rendre celui-ci concurrentiel sur une base internationale et c'était également le seul moyen par lequel Bell pouvait, à long terme, s'assurer les meilleurs prix à l'échelle mondiale.

**Le président:** Je vois qu'il est presque 17 heures. Honorables sénateurs, permettez-moi de saisir cette occasion pour remercier en votre nom M. Scrivener ainsi que MM. Light et Davies, qui l'ont accompagné aujourd'hui, de leurs témoignages sincères et utiles, lesquels commencent à s'insérer dans un modèle que nous ébauchons au fur et à mesure que nous entendons les témoignages d'industriels canadiens.

*[Text]*

I might just mention that the Canadian Manufacturers' Association, through its president, Mr. Bilodeau, accompanied by Mr. Thibault and Mr. Phillips, will be before the committee on Thursday morning of this week. The committee now stands adjourned.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

Je pourrais peut-être également vous mentionner que l'Association des manufacturiers canadiens comparaitra devant le comité jeudi avant-midi de cette semaine, représentée par son président, M. Bilodeau, qui sera accompagné de MM. Thibault et Phillips. Nous allons maintenant ajourner.

Le Comité suspend ses travaux.

---









WITNESSES—TÉMOINS

*From Northern Telecom Ltd.:*

Mr. Robert C. Scrivener, Chairman and Chief Executive Officer;

Mr. Walter F. Light, President; and

Mr. Derek M. Davies, Vice-President—Marketing.

*De: Northern Telecom Ltd.:*

M. Robert C. Scrivener, Président du conseil et Administrateur-en-chef;

M. Walter F. Light, Président; et

M. Derek M. Davies, Vice-président—Marketing.

CA 14023 REPRINT

-E71

RÉIMPRESSION



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

## Foreign Affairs

## Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, November 18, 1976

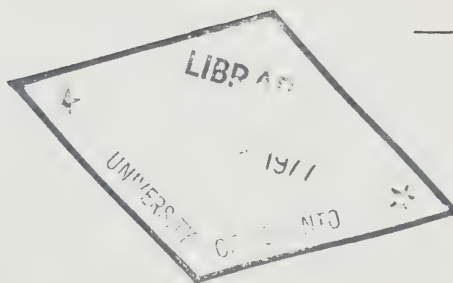
Le jeudi 18 novembre 1976

Issue No. 4

Fascicule n° 4

**Fourth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Quatrième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa West)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa-Ouest)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, November 6, 1974:

"Pursuant to the Order of the Day, the Senate resumed the debate on the motion of the Honourable Senator van Roggen, seconded by the Honourable Senator Riel:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion it was—

Resolved in the affirmative."

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 6 novembre 1974:

«Suivant l'Ordre du jour, le Sénat reprend le débat sur la motion de l'honorable sénateur van Roggen, appuyé par l'honorable sénateur Riel:

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération et de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours de la dernière session soient déférés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 18, 1976  
(5)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:40 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Asselin, Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Laird, Lang, Macnaughton and Rowe. (10)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senator McGrand. (1)

*In attendance:* Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carroll from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; and Mr. Donald Jupp, Ottawa Representative, Canadian Manufacturers' Association.

The Chairman tabled documents containing supplementary information as supplied by The Aluminum Company of Canada Ltd.; such documents are related to the testimony of Mr. David Culver of that Company, as presented on May 25, 1976. (*See printed proceedings No. 35 of the past session.*)

On motion of Senator Laird,

*Ordered,*—That the said documents be identified as Exhibit No. 1 and that they be printed as Appendix "A" to these proceedings.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses: From the Canadian Manufacturers' Association:*

Mr. Rod J. Bilodeau, President; Mr. Roy Phillips, Executive Director; and Mr. J. Laurent Thibault, Director of Communications and Economics.

During the presentation of their submission, the witnesses made use of a series of tables and charts.

*Agreed,*—That the above-mentioned tables and charts be inserted in the printed proceedings at the first point of reference.

At 12.25 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 18 NOVEMBRE 1976  
(5)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 40.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Asselin, Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Laird, Lang, Macnaughton et Rowe. (10)

*Présent mais ne faisant pas partie du Comité:* L'honorable sénateur McGrand. (1)

*Aussi présents:* M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carroll de la bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité, et M. Donald Jupp, représentant à Ottawa de l'Association des manufacturiers canadiens.

Le président dépose les documents renfermant les renseignements supplémentaires fournis par The Aluminum Company Ltd.; ces documents sont pertinents aux témoignages de M. David Culver de cette compagnie, tels que présentés le 25 mai 1976. (*Voir le fascicule N° 35 de la dernière session*)

Sur motion du sénateur Laird,

*Il est ordonné,*—Que lesdits documents soient identifiés comme pièce no 1 et qu'ils soient joints en Appendice «A» des présentes délibérations.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: De l'Association des manufacturiers canadiens:*

M. Rod J. Bilodeau, président; M. Roy Philips, directeur exécutif; et M. J. Laurent Thibault, directeur du Service de l'économie et des communications.

Au cours de la présentation de leur mémoire, les témoins utilisent une série de tableaux et de graphiques.

*Il est convenu,*—Que les tableaux et les graphiques susmentionnés soient insérés dans les délibérations au point où il en est fait mention pour la première fois.

A 12 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*



## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, November 18, 1976.

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, in continuing our study of Canada-U.S. trade this morning we welcome the Canadian Manufacturers' Association, led in their delegation by the President of the CMA, Mr. Bilodeau, Chairman of Honeywell Limited, Canada. Mr. Bilodeau, who is President of CMA for 1976-77, was among other leading Canadian businessmen who comprised the informal group which met with the Prime Minister on economic problems just recently.

With Mr. Bilodeau is Mr. Phillips, the Executive Director of the CMA. Mr. Phillips was a vice-president and director of RCA Canada Limited and joined the CMA in 1975.

The other members of the delegation are Mr. Thibault and Mr. Jupp. Mr. Thibault, Director of Communications and Economics for the association, is an economist with previous experience in the Toronto-Dominion Bank. He joined the staff of the CMA in 1972. Mr. Jupp is the permanent CMA representative in Ottawa.

I should like now to put on record our apologies to the CMA for the inconvenience we caused them last June when it was necessary for us to juggle our meetings as a result of certain legislation which came before the committee at the last moment, giving us no alternative but to put off our meeting with the CMA until now.

As an aside, I should like to mention that our next meeting after today on this subject will be on Tuesday, November 30, when we will have the Vice-President of Canadian Pacific Investments before the committee. Following that we will have a meeting on December 2, at which time we will have before us Mr. Ian Barkley, the Chief Executive Officer of British Columbia Forest Products. Mr. Barkley is also a member of the Economic Council of Canada.

There is just one other housekeeping matter before we come to today's presentation. You will recall that at the time evidence was being given by Mr. Culver of the Aluminum Company of Canada we asked him to supply us with some statistics. He has kindly done so, and the three or four pages of statistics have been distributed to members of the committee. I would simply now like a motion to have those statistics appended to the proceedings of today's hearing, with an appropriate reference back to the time the evidence was given.

Senator Cameron: I so move.

Hon. Senators: Agreed.

(See Appendix "A")

**The Chairman:** I will now ask Mr. Bilodeau to make his opening presentation to the committee, following which Senator Belisle has kindly agreed to start the questioning.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 18 novembre 1976.

[Traduction]

Le Comité permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, poursuivant notre étude des relations commerciales Canada-États-Unis, nous accueillons aujourd'hui l'Association des manufacturiers canadiens, dont la délégation est conduite par M. Bilodeau, président de l'AMC pour 1976-1977 et président de la Honeywell Limited Canada. M. Bilodeau était un des hommes d'affaire canadiens en vue, qui faisait partie du groupe informel à avoir tout récemment discuté de problèmes économiques avec le premier ministre.

M. Bilodeau est accompagné de M. Phillips, directeur exécutif de l'AMC; il était autrefois vice-président et administrateur de la RCA Canada Limited, et il est devenu membre de l'AMC en 1975.

Les autres membres de la délégation sont MM. Thibault et Jupp. M. Thibault, directeur du secteur des communications et de l'économie au sein de l'Association, a déjà été économiste à la banque Toronto-Dominion. Il s'est joint au personnel de l'AMC en 1972, et en est actuellement le représentant permanent à Ottawa.

J'aimerais que l'on consigne au procès-verbal nos excuses à l'AMC, par suite du désagrément que nous lui avons causé, au mois de juin dernier, lorsque nous avons dû modifier l'ordre de nos réunions à cause d'un projet de loi dont le Comité a été saisi à la dernière minute, ce qui ne nous donnait d'autre choix que de remettre à aujourd'hui notre rencontre avec l'AMC.

De plus, je me permets de signaler que notre prochaine rencontre sur le même sujet après celle d'aujourd'hui aura lieu le mardi 30 novembre et que nous y entendrons le vice-président de la *Canadian Pacific Investments*. Puis, nous nous réunirons le 2 décembre pour entendre la déposition de M. Ian Barkley, l'agent exécutif principal de la *British Columbia Forest Products*. M. Barkley est aussi membre du Conseil économique du Canada.

Il ne me reste qu'un autre détail de régie interne à vous signaler avant de passer aux témoignages d'aujourd'hui. Vous vous souviendrez peut-être que, lorsque M. Culver, d'Alcan, faisait sa déposition, nous lui avons demandé des statistiques. Il nous les a aimablement fait parvenir, et trois ou quatre pages de statistiques ont été distribuées aux membres du Comité. Je demanderais à quelqu'un de proposer que ces statistiques soient annexées au procès-verbal d'aujourd'hui, avec indication de la date du témoignage.

Le sénateur Cameron: Je le propose.

Des voix: D'accord.

(Voir annexe «A»)

**Le président:** Je demanderais maintenant à M. Bilodeau de nous faire sa déclaration préliminaire; le Sénateur Belisle a aimablement accepté d'ouvrir la période des questions.

*[Text]*

**Mr. R. Bilodeau, President, Canadian Manufacturers' Association:** Thank you, Mr. Chairman. First of all, let me express our appreciation for the opportunity you have given us to present our views before your committee.

The CMA views the relationship between Canada and the United States as the most crucial external factor affecting Canada's future. In overall importance, we believe it ranks closely behind the internal issue of national unity. In expressing that sentiment, please understand that I am not overlooking two other very critical issues in our country, and in several other countries, for that matter, those of inflation and unemployment. The issues of inflation and unemployment are unpleasant manifestations of the general malaise affecting our country and which, as you are aware, have caused a great deal of public commentary with respect to our socio-economic system.

Being conscious of our public responsibilities in this regard, some time ago the CMA decided that we should make, on our own initiative, a re-examination and re-definition of our values and institutions. We focused on three major topics which we consider to be of major importance in any discussion regarding the evolution of our system, namely, the subjects of employer-employee relations, income distribution, and the concept of effective competition. We have developed discussion papers, which were developed primarily by CMA staff, all of which have been incorporated into a green booklet entitled, "Signal: System Overload." We forwarded copies of that booklet to members of the committee prior to this meeting, and it is our hope that you have at least partially read the contents of it. The booklet is so entitled because we believe that over too long a period Canadian society and Canadian institutions have demanded more from the system than it can produce.

I should like to emphasize that this particular booklet only represents a groundwork for discussion. It is made up of discussion papers. It is not a manifesto; it is not an expression of CMA policy. It does, however, provide a framework for discussion, both internally within the CMA and externally amongst all informed sources of opinion in Canadian society. It is our hope that the result of the discussions motivated by this particular booklet will greatly influence the development of CMA policy.

I should like to convey to the committee our belief that Canada's particular circumstances and the aspirations of its people compel the maintenance of a dynamic economy, and when I say "dynamic economy" I refer to a dynamic economy in a growth mode, because a growing economy is the only way in which we can ensure the creation of new and better job opportunities, the improvement in the standard of living that is demanded by Canadians, and the improvement in labour-management relations, as well as an equitable distribution of income without severe dislocations.

All of these ultimately depend upon the ability of Canadian industry to compete on an international basis, and the ability to do so will depend, to our mind, largely on two factors, the first one being that the burdens placed on Canadian industry do not exceed its capacities to absorb—do not exceed it in the sense that the costs of the goods and services it provides cannot compare favourably with those from foreign competitors—and that the rules of the game afford balanced flexibility and

*[Traduction]*

**M. R. Bilodeau, président, association des Manufacturiers canadiens:** Merci, monsieur le président. Tout d'abord je veux vous dire combien nous apprécions l'occasion qui nous est offerte de vous exposer nos idées.

Aux yeux de l'ALC, les relations du Canada avec les États-Unis représentent le facteur externe le plus décisif qui puisse agir sur l'avenir du Canada. Nous croyons que, par son importance, il suit de très près le problème interne de l'unité nationale. En vous faisant part de ce sentiment, je vous demande de ne pas croire que je laisse de côté deux autres questions très cruciales au pays, et en plusieurs autres pays d'ailleurs, à savoir l'inflation et le chômage. Le malaise général qui règne au Canada revêt deux aspects désagréables, l'inflation et le chômage qui, comme vous le savez bien, ont amené de nombreux observateurs de la scène publique à faire des commentaires sur notre système socio-économique.

Conscients de nos responsabilités publiques à cet égard, l'AMC a d'elle-même décidé, il y a quelque temps déjà, de réexaminer et de redéfinir nos valeurs et nos institutions. Nous avons mis l'accent sur trois grands sujets, qui nous paraissent d'une importance capitale dans toute discussion sur l'évolution de notre système, à savoir les relations employeur-employé, la répartition du revenu et le principe d'une concurrence efficace. Nos documents de travail, rédigés surtout par le personnel de l'AMC, ont été rassemblés sous forme de brochure verte intitulée: «Surcharge du système de signalisation». Avant cette réunion, nous en avons fait parvenir des exemplaires aux membres du Comité, et nous espérons que vous avez pu la lire, au moins en partie. Le titre de la brochure nous a été suggéré par la société et les institutions du Canada qui, à notre avis, et depuis trop longtemps, ont demandé au système plus qu'il est capable de donner.

Cette brochure ne représente, il va sans dire, qu'un premier déblayage en vue d'une discussion et ne renferme que des documents de travail. Il ne s'agit ni d'un manifeste, ni d'un énoncé des politiques de l'AMC. Il offre cependant un cadre de discussion, aussi bien pour les personnes au sein de l'AMC que pour celles qui, dans la société canadienne, sont des sources bien renseignées de l'opinion. Nous espérons qu'il suscitera des discussions qui auront d'importantes répercussions sur l'évolution des politiques de l'AMC.

A notre avis, et je voudrais en faire part au Comité, la conjoncture canadienne d'aujourd'hui et les aspirations des Canadiens appellent le maintien d'une économie dynamique, et lorsque je dis «économie dynamique», j'entends une économie en croissance, puisque c'est là la seule façon pour nous d'assurer la création de nouveaux et meilleurs emplois, d'améliorer le niveau de vie qu'exigent les Canadiens, de développer de meilleures relations patronales-syndicales, tout en réalisant une répartition équitable des revenus, sans bouleversements majeurs.

Ces éléments dépendent, en dernier ressort, de la compétitivité de l'industrie canadienne sur le plan international. Sa compétitivité repose, à notre avis, sur deux facteurs principaux. Le premier est que l'industrie canadienne ne doit pas assumer des obligations trop lourdes, c'est-à-dire que les coûts des biens et services qu'elle fournit doivent pouvoir se comparer favorablement à ceux des compétiteurs étrangers et que les règles du jeu doivent permettre une flexibilité et une résistance



*[Text]*

resilience, both of which are characteristics which are crucial in the conduct of commercial operations and, secondly, that there be adequate motivation through appropriate reward for productivity and creativity and the risk-taking involved in entrepreneurial activities. This reward generally takes the form of levels of profitability which instill confidence and attract the needed investment to accomplish, not only our economic goals, but necessary for the achievement of our social goals in this country.

How well we do competitively can be readily gauged by reviewing our position vis-a-vis the United States, for, as you are aware, roughly 70 per cent of the trade we do is with the United States.

I will now call on Mr. Thibault, Director of Communications and Economics, to elaborate on the trends in Canadian manufacturing, particularly in relation to the United States, and indicate where we need to look if we are to bring about some improvements and the resolution of some of the problems that we currently face.

**Mr. J. L. Thibault, Director of Communications and Economics, Canadian Manufacturers' Association:** Mr. Chairman, the series of charts I am about to present is reproduced in the blue book, copies of which have been distributed. The purpose of the charts is to provide the committee with a framework within which it is hoped you will situate the individual testimony from different companies.

The CMA, as you know, represents all manufacturers in the country, or most of them, most of whom are in fact small companies. As a matter of fact, something in the order of three-quarters of the membership of the CMA employ less than 100 people. Because they cannot all present their views before you, what we should like to do is give you an overall understanding of the trends, at least as we see them, within which you can better assess the statements of those who appear before you.

The first point I should like to leave with you is that I am an economist. Some people take a dim view of economists, as this cartoon portrays. It says, "Economic Adviser—Do Not Feed Ever." The message is simply to make the point that economic trend data, statistics, and so forth, can give you an impression, an understanding up to a point. In that regard I am very pleased that you are talking to the people who really make the decisions in the end, the chief executive officers. Economists can provide a framework, as I will try to do, but the decision-makers are the ones who really count in the end.

I think we need to view the situation in Canada now within the context of the total balance of payments on the current account, and the next chart on the screen (chart I) shows below the line the service elements, the service components of the balance of payments account, the interest and dividends, and so forth, and below this line are deficits. You can see that on the service account we are accumulating some very large deficits quite rapidly. The heavy dotted bars above the line

*[Traduction]*

équilibrée qui caractérisent les opérations commerciales normales. Le second facteur est qu'il faut stimuler l'industrie, en accordant des primes appropriées à la productivité, la créativité ainsi qu'à l'acceptation des risques inhérents aux activités industrielles. La récompense revêt généralement la forme de niveau de rentabilités propres à inspirer la confiance et attirer les investissements nécessaires, non seulement à l'atteinte des buts économiques, mais aussi à l'atteinte des buts sociaux que nous nous sommes fixés au Canada.

Nous pouvons juger de notre compétitivité en étudiant notre position vis-à-vis les États-Unis puisque, comme vous le savez, près de 70% de notre commerce se fait avec les États-Unis.

Je demanderais maintenant à M. Thibault, directeur de la division des communications et de l'économie, de nous entretenir des tendances dans l'industrie manufacturière au Canada, particulièrement en rapport avec celle des États-Unis et de nous indiquer les améliorations qui s'imposent en vue de résoudre certains de nos problèmes actuels.

**M. J. L. Thibault, directeur de la division des communications et de l'économie, association des manufacturiers canadiens:** Monsieur le président, les tableaux que je vais maintenant présenter se trouvent dans le livre bleu dont vous avez reçu un exemplaire. Ils vous fourniront, espérons-nous, des données qui vous permettront d'apprécier les témoignages individuels des différentes sociétés.

L'AMC, comme vous le savez, représente presque tous les manufacturiers du pays, dont la plupart sont constitués en petites sociétés. En fait, environ 75% des membres de l'AMC emploient moins de 100 personnes. Étant donné qu'ils ne peuvent tous vous présenter leurs points de vues, nous aimerions vous exposer les tendances, telles que nous les comprenons, qui vous permettront de mieux évaluer les témoignages que vous entendrez.

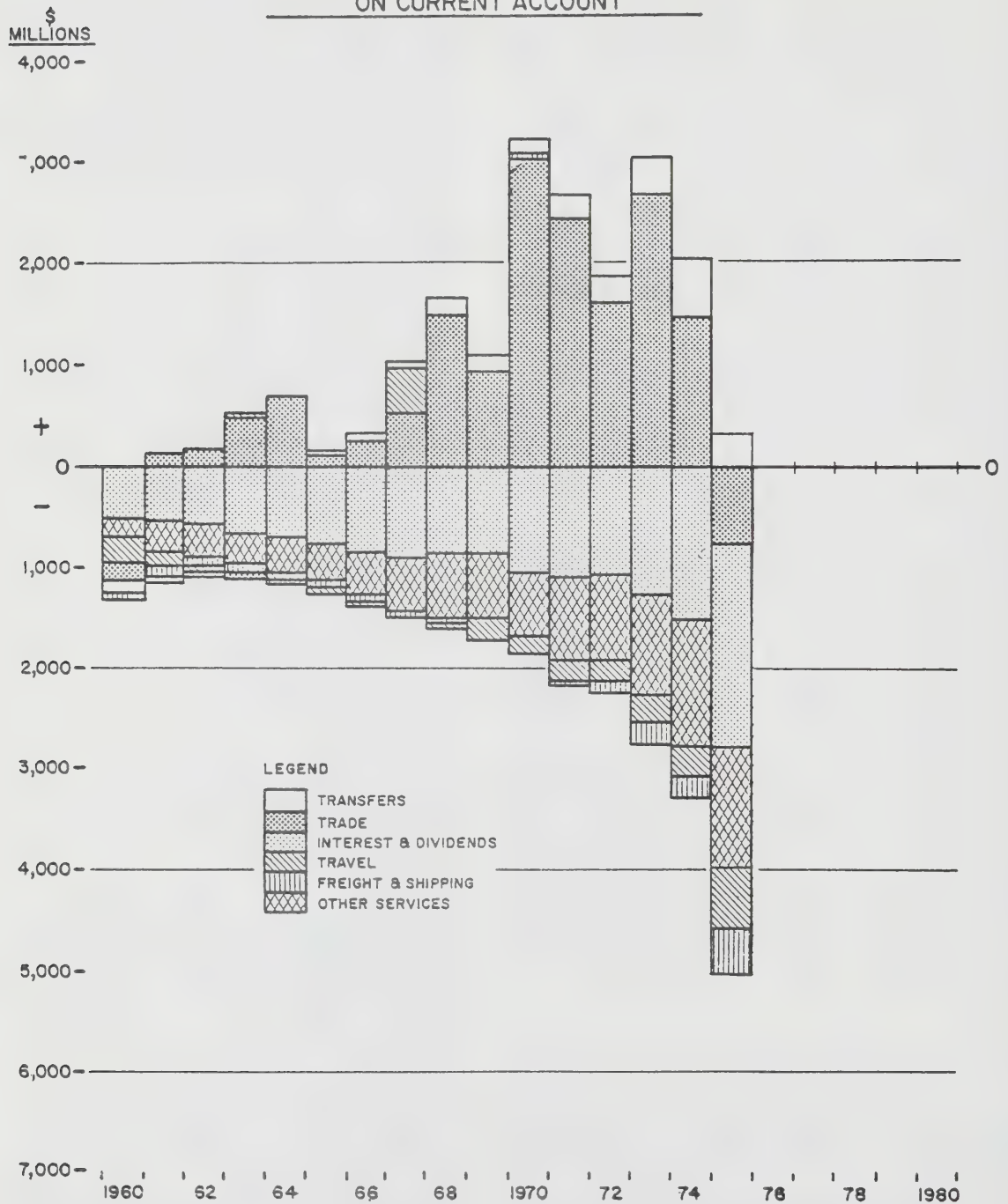
Permettez-moi d'abord de vous dire que je suis économiste. Certains se méfient des économistes, comme le démontre cette caricature dont la légende est la suivante: «conseiller économique—ne jamais nourrir». Ce tableau démontre simplement que les données sur les tendances économiques, les statistiques, etc., peuvent nous aider dans une certaine mesure à comprendre la situation actuelle. C'est pourquoi je suis très heureux que vous discutiez des problèmes avec les gens qui prennent véritablement les décisions en dernier ressort, soit les administrateurs exécutifs. Les économistes peuvent fournir un cadre de références, comme j'essaierai de le faire, mais en définitive, ce sont les gens qui prennent les décisions qui comptent réellement.

Je crois qu'il est nécessaire d'envisager la situation du Canada en tenant compte de l'ensemble de la balance des paiements courants et le graphique (tableau I) qui apparaît maintenant sur l'écran énumère, en-dessous de la ligne des services, les éléments constitutifs de la balance des paiements, les intérêts et les dividendes. En-dessous de cette ligne figurent les déficits. Vous noterez que, côté services, nous accumulons rapidement des déficits importants. Les zones où le pointillé



CHART I

# CANADA'S BALANCE OF PAYMENTS ON CURRENT ACCOUNT



SOURCES: STATISTICS CANADA, CATALOGUE No.s 67-001 AND 67-201

CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABLEAU I

BALANCE CANADIENNE DES PAIEMENTS:  
COMPTE COURANTMILLIONS  
DE DOLLARS

4,000 -

3,000 -

2,000 -

1,000 -

+

0

-

1,000 -

2,000 -

3,000 -

4,000 -

5,000 -

6,000 -

7,000 -

## LÉGENDE

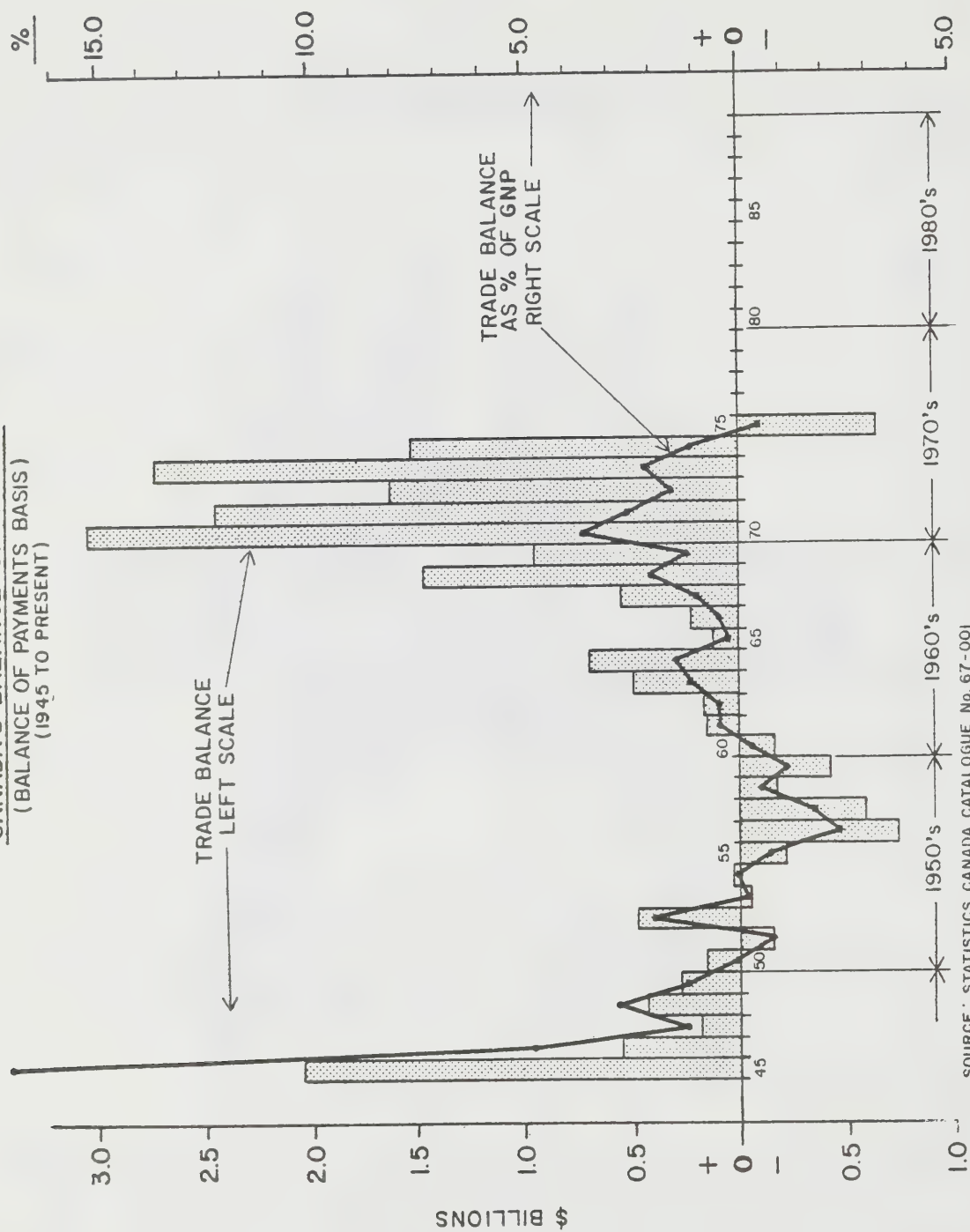


1960 1962 1964 1966 1968 1970 1972 1974 1976 1978 1980

SOURCES: STATISTIQUE CANADA, N° DE CATALOGUE 67-001 ET 67-201

SERVICE D'ÉTUDES ÉCONOMIQUES, AMC

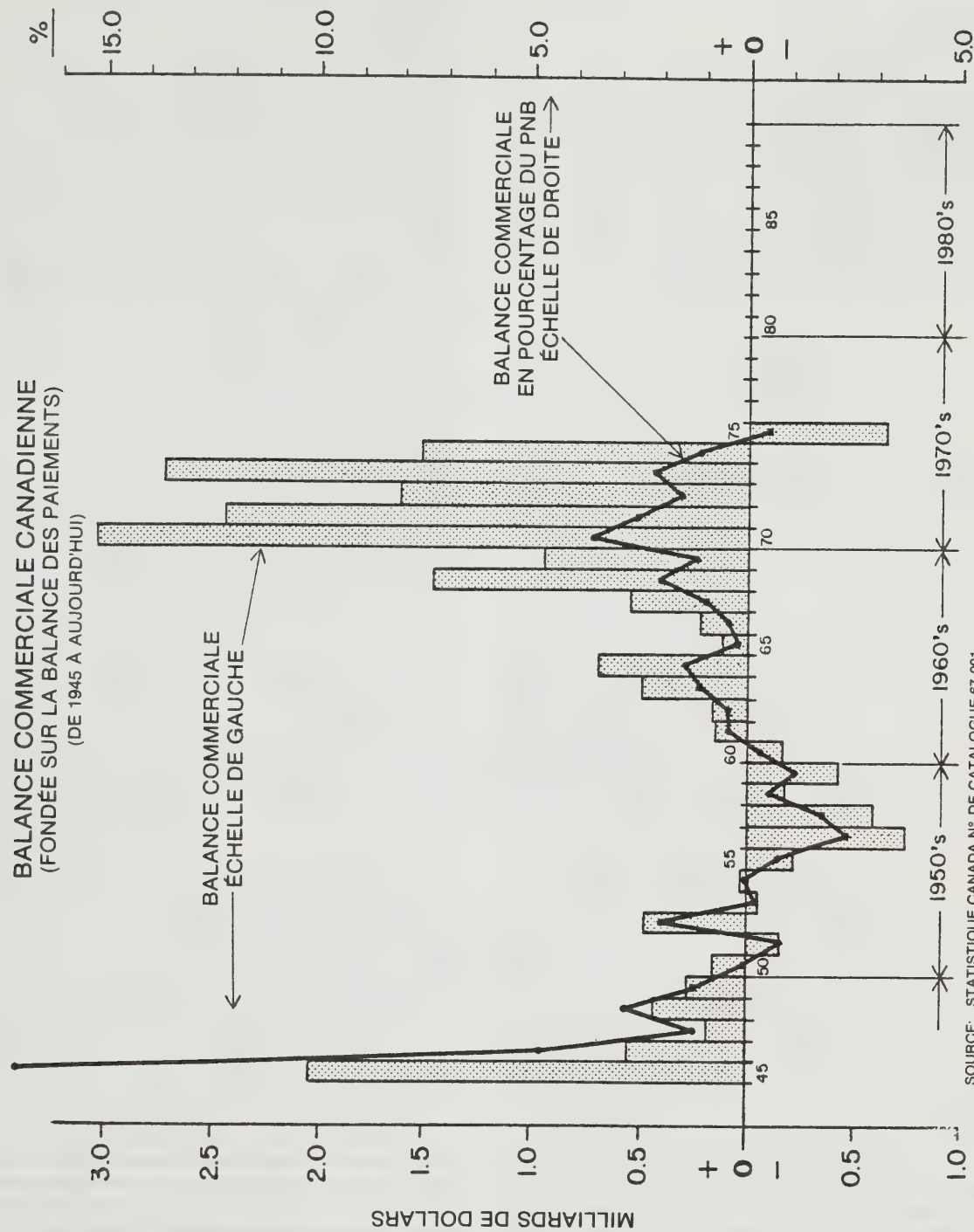
CHART - II  
CANADA'S BALANCE OF TRADE  
(BALANCE OF PAYMENTS BASIS)  
(1945 TO PRESENT)



SOURCE: STATISTICS CANADA CATALOGUE No. 67-001  
CANADIAN MANUFACTURERS' ASSOCIATION, ECONOMICS DEPARTMENT



TABLEAU II  
BALANCE COMMERCIALE CANADIENNE  
(FONDÉE SUR LA BALANCE DES PAIEMENTS)  
(DE 1945 À AUJOURD'HUI)



SOURCE: STATISTIQUE CANADA N° DE CATALOGUE 67-001  
ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS, SERVICE D'ÉTUDES ÉCONOMIQUES

[Text]

represent surpluses on the balance of trade, which are predominantly goods.

I should like to draw your attention to the fact that we need very large surpluses to offset the growing deficits, but the point that is disturbing us now is that from a peak in about 1970 we have clearly been on a downward trend to the point where last year our balance of trade slipped into a deficit position for the first time in some 15 years. There is a cyclical element in this, obviously, and it is expected to recover somewhat, but what disturbs us is the fact, as will be demonstrated in other charts, that we do seem to have built-in elements in our economy which produce weaknesses in our overall balance of payments.

**The Chairman:** It is not obvious from the chart on the screen, but according to the chart in the blue book each bar represents a year.

**Mr. Thibault:** That is right.

**The Chairman:** The last one represents 1975.

**Mr. Thibault:** For 1976 we expect the deficit to be just as large as 1975, and perhaps a small positive on the balance of trade, which would still mean a very large deficit on the overall balance of payments account.

It is useful to move to the balance of trade itself, which is the column above the line, and if we look at that in an historical perspective, moving to a different chart completely (Chart II), you can see that the conception which Canadians have that we always had a balance of trade surplus is not necessarily true. There have been a good many years in which we had deficits. We were on a fairly positive trend until about 1970, but since then we have been on a downward trend. If you look at it as a percentage of the gross national product you find it is very clearly on a downward trend. So this is the point at which we are now.

The question we are asking is, what are the factors that are causing that, and how many of them are fundamental, so that we need to address ourselves to them.

**The Chairman:** Are those figures in constant dollars, in the bars?

**Mr. Thibault:** No. They are current dollars.

**Senator Carter:** What would the chart look like if they were in constant dollars? It would be quite a different chart, would it not?

**The Chairman:** It would then be like the black line, almost.

**Mr. Thibault:** Essentially, no. I think, in real terms, it is essentially the same trend. You can wash out, of course, the current dollars, by showing it as a percentage of the gross national product, so that the numerator is in current dollars, the denominator is in current dollars, and the ratio shows the trend. We have done some initial work in real terms, and it does essentially indicate the same trend as real terms.

[Traduction]

est plus foncé, au-dessus de la ligne représentent les surplus de la balance commerciale qui se maintiennent à un niveau plutôt favorable.

J'aimerais attirer votre attention sur le fait que nous devons obtenir des surplus importants afin de compenser les déficits croissants. Mais ce qui m'inquiète actuellement est que nous avons atteint un point culminant en 1970 et que la tendance est clairement à la baisse depuis ce temps, si bien que l'an dernier, notre balance commerciale a accusé un déficit pour la première fois depuis 15 ans. Il faut tenir compte de l'élément cyclique, bien sûr, et nous nous attendons à ce que notre balance commerciale se rétablisse quelque peu. Le véritable problème, comme d'autres tableaux le démontrent, est que notre économie contient des éléments qui nuisent à notre balance des paiements globale.

**Le président:** Ce n'est pas clair sur le tableau qui paraît maintenant à l'écran, mais d'après le graphique dans le livre bleu, chaque trait représente une année.

**M. Thibault:** C'est exact.

**Le président:** Le dernier représente 1975.

**M. Thibault:** Nous prévoyons pour 1976 un déficit du même ordre que celui de 1975 et peut-être une légère amélioration de la balance commerciale, ce qui signifierait tout de même un déficit très important dans la balance des paiements courants.

Il serait utile d'étudier maintenant la balance commerciale elle-même qui est la colonne au-dessus de la ligne. Si nous l'envisageons dans une perspective historique, en nous référant à un tableau complètement différent (tableau II), vous verrez que contrairement à ce que les Canadiens pensent, notre balance commerciale n'a pas toujours été excédentaire. Elle a accusé des déficits pendant nombre d'années. La tendance était plutôt positive jusqu'en 1970, mais depuis nous descendons la pente. Si vous le considérez comme un pourcentage du produit national brut, vous voyez qu'il tend nettement à décroître. C'est le point où nous en sommes maintenant.

Nous voulons en fait connaître les causes de cette décroissance et savoir combien d'entre elles sont fondamentales, pour que nous puissions nous y arrêter.

**Le président:** Les chiffres dans les colonnes sont-ils en dollars constants?

**M. Thibault:** Non. Ils sont en dollars courants.

**Le sénateur Carter:** Quelle allure prendrait le tableau, s'il s'agissait de dollars constants? Il serait très différent, n'est-ce pas?

**Le président:** La courbe se confondrait presque avec la ligne noire.

**M. Thibault:** Essentiellement, non. Je pense, qu'en termes réels, c'est fondamentalement la même tendance. Vous pouvez évidemment éliminer les dollars courants, en les faisant figurer comme un pourcentage du produit national brut, de sorte que le numérateur est en dollars courants, le dénominateur est en dollars courants et le pourcentage indique la tendance. Nous avons fait un travail préliminaire en termes réels, et nous obtenons essentiellement la même tendance.



[Text]

What is concerning us, really, from the Canadian manufacturers' point of view is the composition of the trade balance. In other words, what are the elements that are producing for us these positive elements, or these negative elements? If you look at that perhaps on a shorter time scale, actually, from 1962 to 1975 (chart IV), what we have above the line here is the areas in our trade in which we are capable of earning a surplus. Basically, that is fabricated products, crude materials, and farm and fish products. In other words, we are now living in the world, as we all know, from basically exporting raw material oriented products; but below the line, if you look at the balance of trade in strictly end products or manufactured products, this is where the trouble is coming. We were holding our own in the early 1970s, but lately this trend has been accelerating downwards to the point of the magic number that everyone quotes, in the order of a \$10 billion deficit in end products, the point being that this is getting to be a very large amount. It seems to be growing, and we need to work pretty hard to offset that kind of deficit on imported manufactured products, with the kinds of exports we have been traditionally able to go to the world with; but we have a weakness there in the resource area, currently, in a cyclical fashion—and others have testified before this committee that there are more fundamental elements preventing us from achieving our best performance here. However, we would like to draw your attention to this line here in manufactured products.

**Senator Carter:** This is total world trade you are talking about, not United States trade.

**Mr. Thibault:** That is correct.

**The Chairman:** What criteria do you use in that chart for deciding when a product becomes an end product, as opposed to a fabricated product? Is it the standard one we have had evidence on from Statistics Canada?

**Mr. Thibault:** Yes.

**The Chairman:** It is the same.

**Mr. Thibault:** Yes. People have accused us of having picked out one element which is not valid, but we do not think so; we think it is crucial to understand that end products, fully manufactured products, are really the trend that we have to watch. This is so particularly from the manufacturing point of view, and this is particularly from a secondary manufacturing point of view.

Since we are talking about the relationships of Canada with the United States, it is useful to look at the total balance of trade with the United States (Chart III). I should perhaps have put this chart on earlier. This is not broken down by types of commodities, this is the total balance with the United States in the whole post-World War period. Again, it is a misconception that we have a balance of trade surplus with the United States. Traditionally we have had a negative balance of trade. Beginning in the early 1960s, basically, with the positive forces of devaluation and the automotive agreement, we got on a very nice upward trend with the United States and earned a very nice surplus with them for a time; but this again has reversed

[Traduction]

Ce qui nous préoccupe vraiment, si nous nous plaçons du point de vue des manufacturiers canadiens, c'est la composition de la balance commerciale. Autrement dit, d'où nous viennent ces éléments, positifs ou négatifs? Si on envisage la question pour une période plus courte, en fait de 1962 à 1975 (Tableau IV) nous avons ici, au-dessous de la ligne, les zones de notre commerce dans lesquelles nous pouvons réaliser un excédent. Il s'agit essentiellement de produits ouvrés, de matières premières, et de produits agricoles et de la pêche. En d'autres mots, nous subsistons, comme nous le savons tous, grâce surtout aux matières premières que nous exportons; mais au-dessous de la ligne, si vous regardez la balance commerciale uniquement au chapitre des produits finis ou ouvrés, vous y verrez l'origine de nos difficultés. Nous nous en tirions bien au début des années soixante-dix, mais récemment, la tendance a fléchi peu à peu et elle a atteint éventuellement le chiffre astronomique que tous répètent, soit un déficit de l'ordre de 10 milliards de dollars en produits finis: un chiffre qui est, effectivement, très élevé. Il semble s'accroître et, pour combler un pareil déficit dans les produits manufacturés importés, il nous faudra stimuler sans relâche l'exportation des produits que nous avons traditionnellement offerts sur le marché mondial; mais nous avons là, dans le domaine des ressources, un point faible qui est cyclique aujourd'hui et d'autres vous ont déjà dit qu'il existe des causes plus profondes, qui nous empêchent de fournir notre rendement maximal. Nous voudrions toutefois attirer votre attention sur cette ligne des produits manufacturés.

**Le sénateur Carter:** Vous parlez du commerce mondial et non de celui des États-Unis.

**M. Thibault:** C'est exact.

**Le président:** En vertu de quel critère un produit devient-il final, par opposition à un produit fabriqué? Est-ce la norme numéro 1 au sujet de laquelle Statistique Canada a témoigné?

**M. Thibault:** Oui.

**Le président:** Cela revient au même.

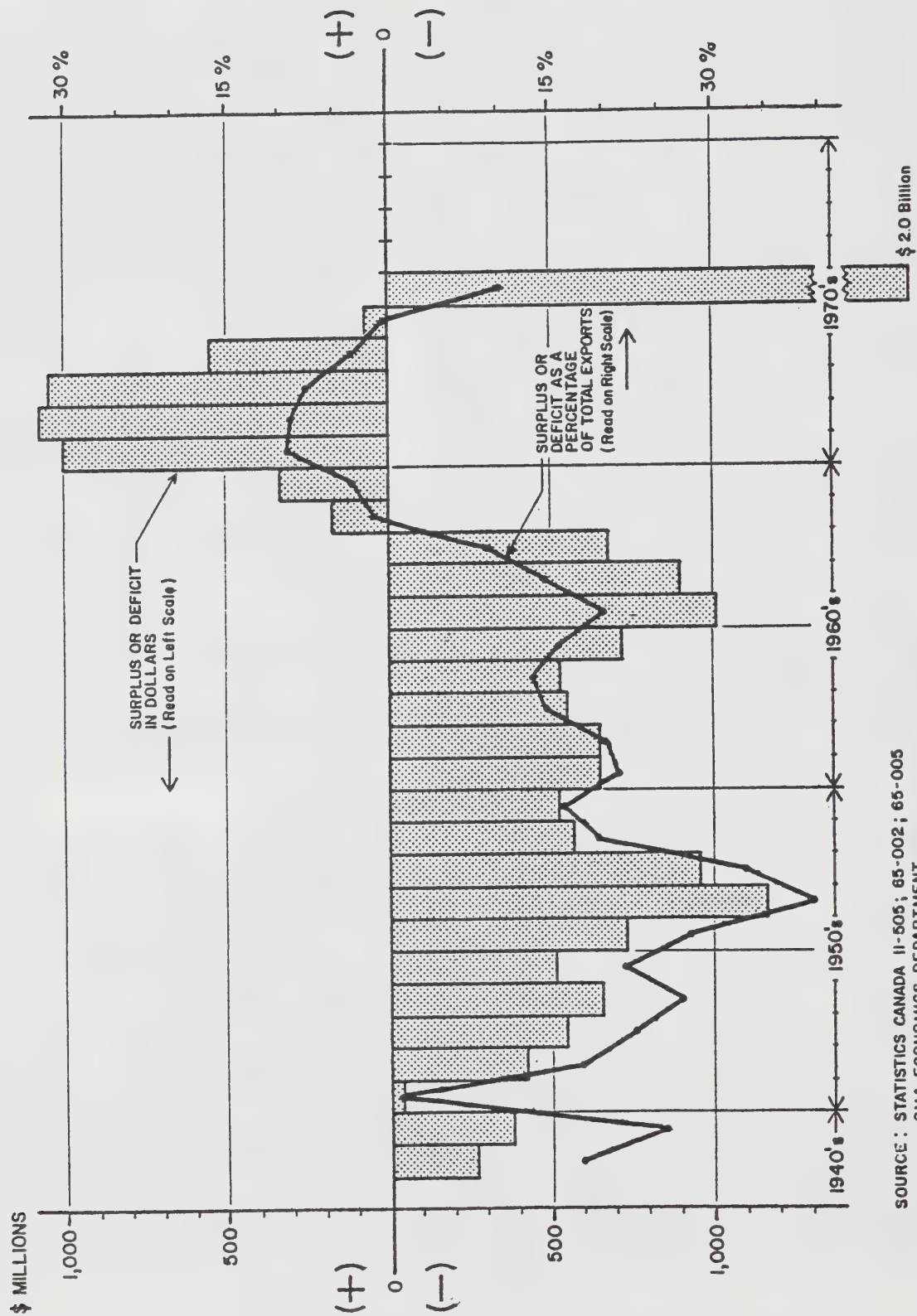
**M. Thibault:** Oui. On nous a accusés d'avoir choisi un élément qui n'était pas valable, mais nous croyons que c'est faux; nous croyons qu'il est essentiel de comprendre que les produits finis, c'est-à-dire les produits entièrement manufacturés, représentent le domaine sur lequel nous devons porter notre attention. Il en est particulièrement ainsi sur le plan de l'industrie secondaire.

Étant donné que nous discutons des relations entre le Canada et les États-Unis, il convient de jeter un coup d'œil à la balance totale du commerce avec ces derniers (tableau III). J'aurais peut-être dû présenter ce diagramme plus tôt. Les genres de produits n'y sont pas donnés mais on y représente la balance commerciale totale du Canada et des États-Unis, depuis la fin de la guerre. Encore une fois, il n'est pas vrai que nous ayons un excédent de balance commerciale avec les États-Unis. Nous avons toujours eu une balance commerciale déficitaire. Depuis le début des années 60, principalement à cause des effets positifs de la dévaluation et de l'accord concernant les produits de l'automobile, nous avons amorcé



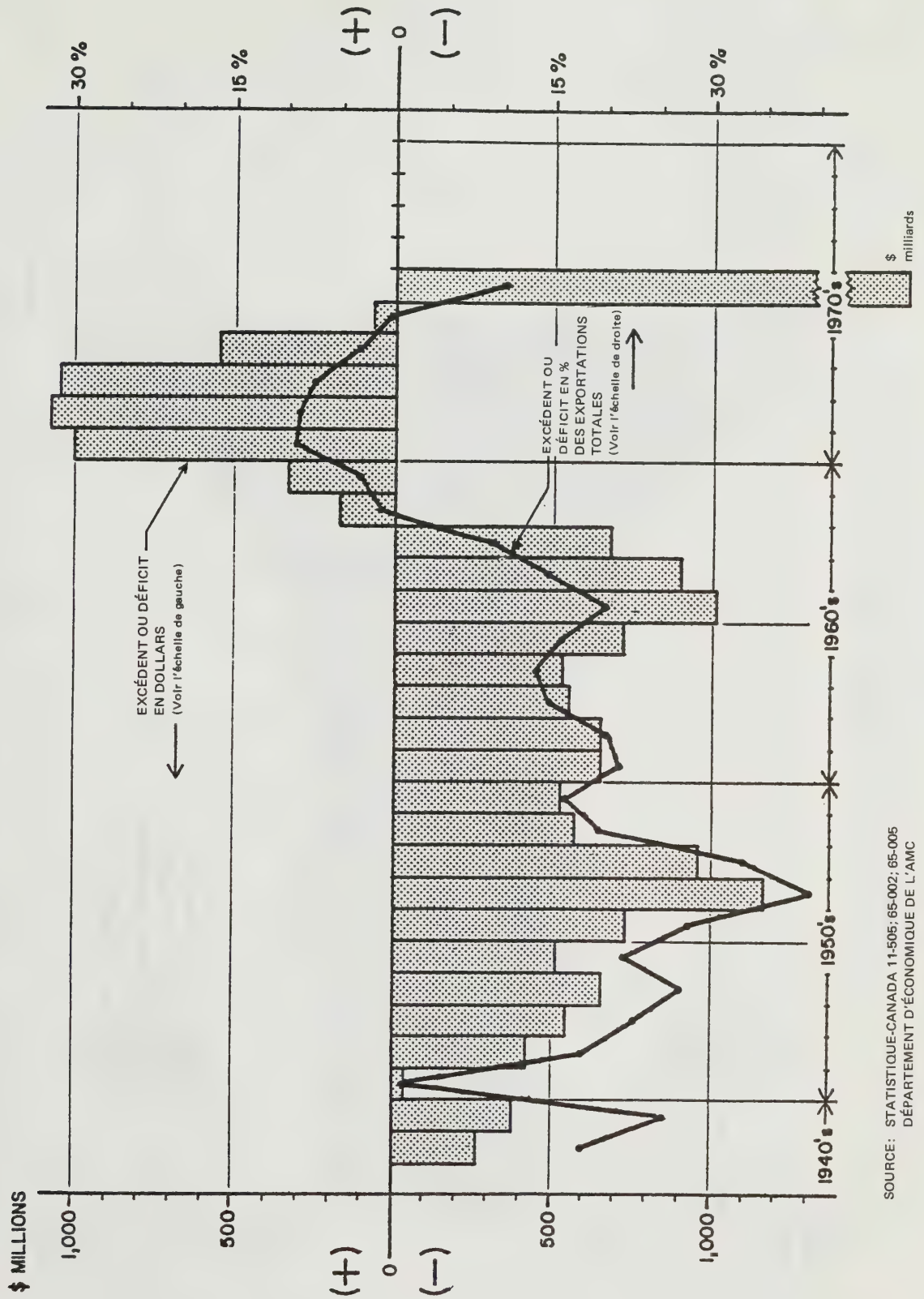
CHART III

## CANADA'S TOTAL BALANCE OF TRADE WITH THE UNITED STATES



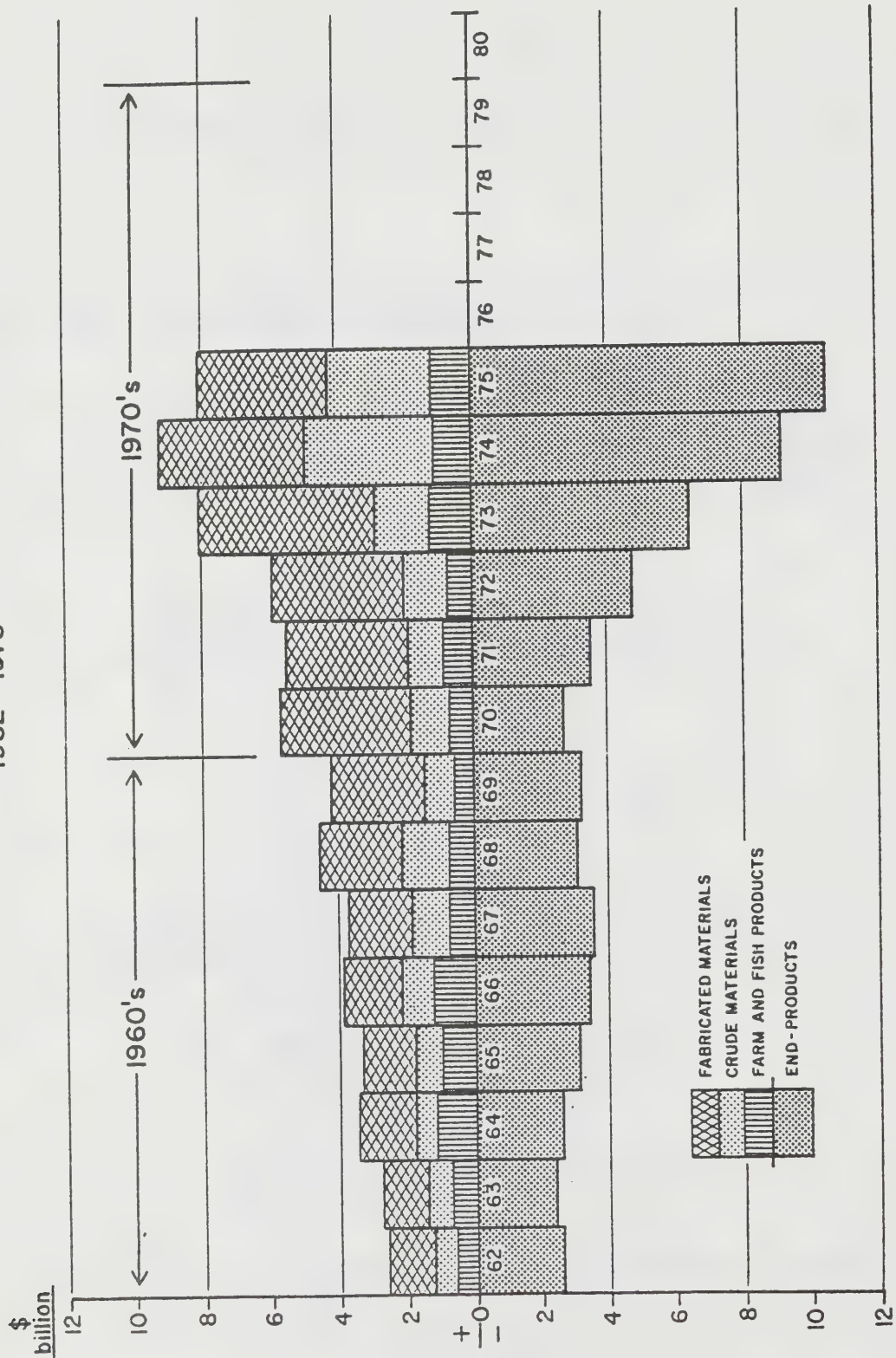
SOURCE: STATISTICS CANADA II-505; 65-002; 65-005  
CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABLEAU III  
BALANCE COMMERCIALE DU CANADA—PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS DE BASE



SOURCE: STATISTIQUE-CANADA 11-505; 65-002; 65-005  
DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIQUE DE L'AMC

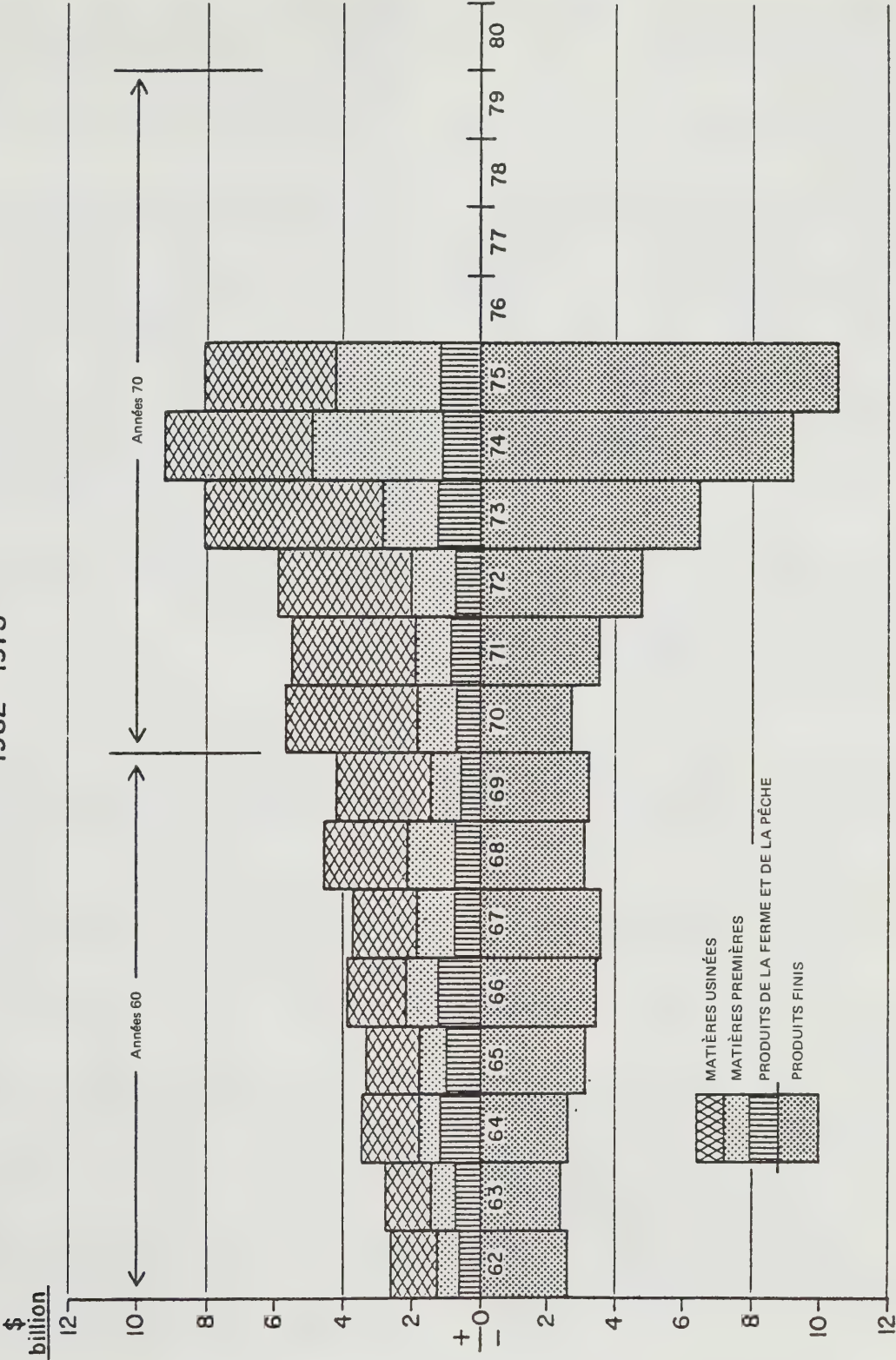
CHART IV  
CANADA'S BALANCE OF TRADE BY MAJOR COMMODITY GROUPS  
1962-1975



SOURCES : STATISTICS CANADA, 65-002 AND 65-005  
C M A ECONOMICS DEPARTMENT



TABLEAU IV  
BALANCE COMMERCIALE TOTALE DU CANADA AVEC LES ÉTATS-UNIS  
1962 - 1975



SOURCE: STATISTIQUE-CANADA 65-002; 65-005  
DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIQUE DE L'AMC

[Text]

with our neighbours to the south. We will explain in a minute what the factors are that are causing that, in our view.

**The Chairman:** That again is a balance of trade, not a balance of payments.

**Mr. Thibault:** Yes. Only the first chart was the total balance of payments. From then on I am talking balance of goods. If we look at what has happened here, in fact our cost performance has changed, and we have in fact revalued at this point here, so that the positive forces moving us in this direction have now reversed, essentially, we are moving in the other direction, and we are saying that at this point we need to be very concerned.

**Senator Laird:** Is it not a fact—the evidence before us certainly indicates—that under the auto pact our situation has not, with the exception of the parts manufacturers, materially changed; therefore is the increased deficit due to other factors than the Auto Pact?

**Mr. Thibault:** I think the automotive agreement is a very large element in our balance of trade, obviously. However, if you look at this particular chart (Chart V) here, in end product, this component here we broke down and looked at by countries and major commodity groups, and we find here that we have a very serious deficit in manufactured products with every single country we trade with, and in every major commodity grouping. So it is a generalized kind of difficulty.

**The Chairman:** I am now going to ask the members of the committee to have the record of today's proceedings checked so that each one of these charts referred to by the witness will be identified as charts Nos. I, II, III, IV or V.

**Mr. Thibault:** They are numbered in the book.

**The Chairman:** For our transcript, though, perhaps you would, in introducing a new chart, introduce it by the number corresponding to the number in the book.

**Mr. Thibault:** That is a good point. I am now about to put on chart No. V.

Another way of looking at the situation is in terms of what I would call "import penetration." For this purpose I will start you off with a series of lines, but basically starting with the top one. This is Chart No. V. If you look at the input of end products, or manufactured products, into the country, in terms of a percentage of our total manufacturing shipments, as what I would call a gross aggregate measure of import penetration, you can see very clearly the very strong upward trend from about 12 per cent in early 1963 to currently something in the order of about 25 per cent. So we have a very strong degree of import penetration. Let me show you the story on different components.

[Traduction]

avec les États-Unis une très agréable remontée qui nous a permis d'accumuler, pendant un certain temps, de très confortables surplus; mais cette situation n'a pas duré, ni pour nous ni pour les Américains. Nous allons dans un instant exposer les facteurs qui, selon nous, sont à l'origine de ce phénomène.

**Le président:** Il s'agit toujours de la balance commerciale, non de la balance de paiements.

**M. Thibault:** Oui. Le premier tableau représente la balance totale des paiements. Maintenant, je vais parler de la balance commerciale. En fait, si nous considérons ce qui est arrivé dans ce dernier domaine, nous constatons que notre performance sur le plan des frais de production a changé, ce qui nous a obligés à une réévaluation; mais cette vague positive s'est transformée en vague négative et nous sommes d'avis qu'au point où nous en sommes, nous devons être très vigilants.

**Le sénateur Laird:** Il est vrai—les faits qui nous sont exposés ne nous laissent aucun doute sur ce point que l'accord concernant les produits de l'automobile n'a pas modifié notre situation sur le plan matériel, sauf dans le domaine de la fabrication des pièces; aussi, pouvons-nous dire que l'augmentation du déficit est due à des causes autres que l'accord concernant les produits de l'automobile?

**M. Thibault:** Il est évident que cet accord est un élément très important de notre balance commerciale. Cependant, si nous regardons le diagramme TABLEAU V, sous la rubrique des produits finis, élément que nous avons subdivisé et considéré selon les pays et les principaux groupes de produits, nous constatons un déficit très prononcé dans le domaine de nos produits manufacturés, quel que soit le pays avec lequel nous commerçons, et quel que soit le groupe de produits concerné. Le malaise est donc généralisé.

**Le président:** Je voudrais maintenant demander aux membres du comité de voir à ce que chacun des diagrammes présentés par le témoin soit désignés Tableaux n° I, II, III, IV et V dans le procès-verbal des débats d'aujourd'hui.

**M. Thibault:** Ils sont numérotés dans le mémoire.

**Le président:** Dans ce cas, afin de faciliter la transcription des débats, nous vous serions reconnaissants de présenter chaque diagramme en donnant le numéro qui y correspond dans le mémoire.

**M. Thibault:** Excellente idée. Je vais maintenant présenter le diagramme n° V.

Il existe une autre façon d'examiner la situation sur la base de ce que j'appellerai «la pénétration des importations». À cet égard, je vais commencer à vous présenter une série de lignes, tout en m'attachant particulièrement à celle qui vient en tête. Voici le tableau no V. Si on examine l'apport des produits finis, ou des produits manufacturés dans le pays, exprimés en pourcentage du total de nos envois de produits manufacturés, ce que j'appellerai l'indice brute de la pénétration des importations, vous verrez très clairement la très forte tendance vers la hausse, passant d'environ 12% au début de 1963 à environ 25% à l'heure actuelle. Le degré de pénétration des importations est donc très fort. Permettez-moi de vous montrer l'histoire à partir de composantes différentes.



## [Text]

If you remove from that the automotive agreement you find there is still an upward trend. We know that we have a lot of input of automotive parts, and a lot of output as well, but if you remove the auto industry from the numerator and the denominator you still get a strong—well, perhaps not strong, but clear—upward trend, basically, in import shipments.

That is not in itself a problem. If we could manage to export on the outside a growing component of our own shipments, what you would be getting is a restructuring of industry. They would be selling more products to us, and we would be selling more to the world; but if you look at the outside you find that with the automotive agreement we did, of course, benefit quite substantially in this period beginning in 1965. There was quite a strong upward trend. But again in the early seventies we find that this line here begins to taper off, and may even be on the downward trend. This should be compared with this line here. This is the difference we are becoming concerned about. Again, if you remove the auto industry, from the export side, the numerator and the denominator, well then you find that you have a very flat kind of picture, basically not moving very much. It has been flat since 1970, which means that in the non-automotive area our penetration—our ability to export—as a percentage of our total shipments, has been on a slightly downward, declining trend for the last two years.

I am trying to show, again, that as we see it, anyway, the basic trade elements in manufactured products seem to indicate that there is greater penetration in our markets, and we seem to be unable to generate the counteracting exports on the positive side. These are some of the key indicators I would like to leave with you.

From then on, the question is, what do we do? What is causing this situation? How do we attack it? How do we come to grips with getting at the elements that are causing this?

There is something that is very much misunderstood and maligned, and it is called the business environment. I would like to put this before you in chart V1.

## CHART VI

## BASIC ELEMENTS OF THE BUSINESS ENVIRONMENT

- A. LABOUR COSTS
- B. MATERIAL COSTS
- C. ENERGY
- D. MARKETS AND GEOGRAPHY
- E. INDUSTRIAL RELATIONS
- F. RESEARCH AND DEVELOPMENT
- G. COMPETITION POLICY
- H. FOREIGN OWNERSHIP

## [Traduction]

Même en faisant abstraction de l'accord canado-américain de l'automobile, vous pouvez constater qu'il y a toujours une tendance vers la hausse. Nous savons que nous avons un important intrant de pièces d'automobiles ainsi qu'un important extrant, mais si vous enlevez l'industrie de l'automobile du numérateur et du dénominateur, vous obtenez toujours une forte—peut-être pas très forte, mais nette—tendance vers la hausse, en particulier ne ce qui concerne les importations.

Cette situation par elle-même ne constitue pas un problème. Si nous pouvions nous arranger pour exporter un pourcentage plus élevé de nos propres produits, nous aboutirions à une re-structuration de l'industrie. On nous vendrait d'avantage de produits et nous en vendrions davantage de par le monde. Toutefois, si vous regardez à l'étranger vous vous apercevrez que grâce à l'accord canado-américain de l'automobile nous avons bien entendu bénéficié d'un profit notable durant la période qui débute en 1965. Il y avait une très forte tendance vers la hausse. Toutefois, au début de l'année 1970 nous constatons que cette ligne-ci commence à décroître et peut même marquer une tendance vers la baisse. Ceci doit être comparé avec cette ligne ici. Il s'agit de la différence qui nous préoccupe. Une fois encore, si vous faites abstraction de l'industrie de l'automobile du côté de l'exportation, le numérateur et le dénominateur, vous vous apercevez que vous avez une courbe très uniforme qui, fondamentalement, ne varie pas beaucoup. Elle a été uniforme depuis 1970, ce qui signifie que dans le domaine qui ne se rapporte pas à l'automobile, notre pénétration, c'est-à-dire notre aptitude à exporter, en tant que pourcentage de nos expéditions totales a marqué une légère tendance vers la baisse pour les deux dernières années écoulées.

J'essaie de montrer, une fois encore, comme nous le constatons de toute façon, que les éléments de base des produits manufacturés semblent indiquer qu'il y a une plus grande pénétration sur nos marchés, et il semble que nous ne soyons pas en mesure de produire les exportations destinées à contre-carrer cela du côté positif. Il s'agit là de quelques indicateurs-clé auxquels j'aimerais que vous réfléchissiez.

À partir de là que faisons-nous? Quelle est la cause de cette situation? Comment l'abordons-nous? Comment allons-nous collecter avec les éléments qui en sont la cause?

Il existe quelque chose qui est très mal compris, qui est très calomnié et qui s'appelle le milieu des affaires. J'aimerais vous en parler, grâce au tableau VI.

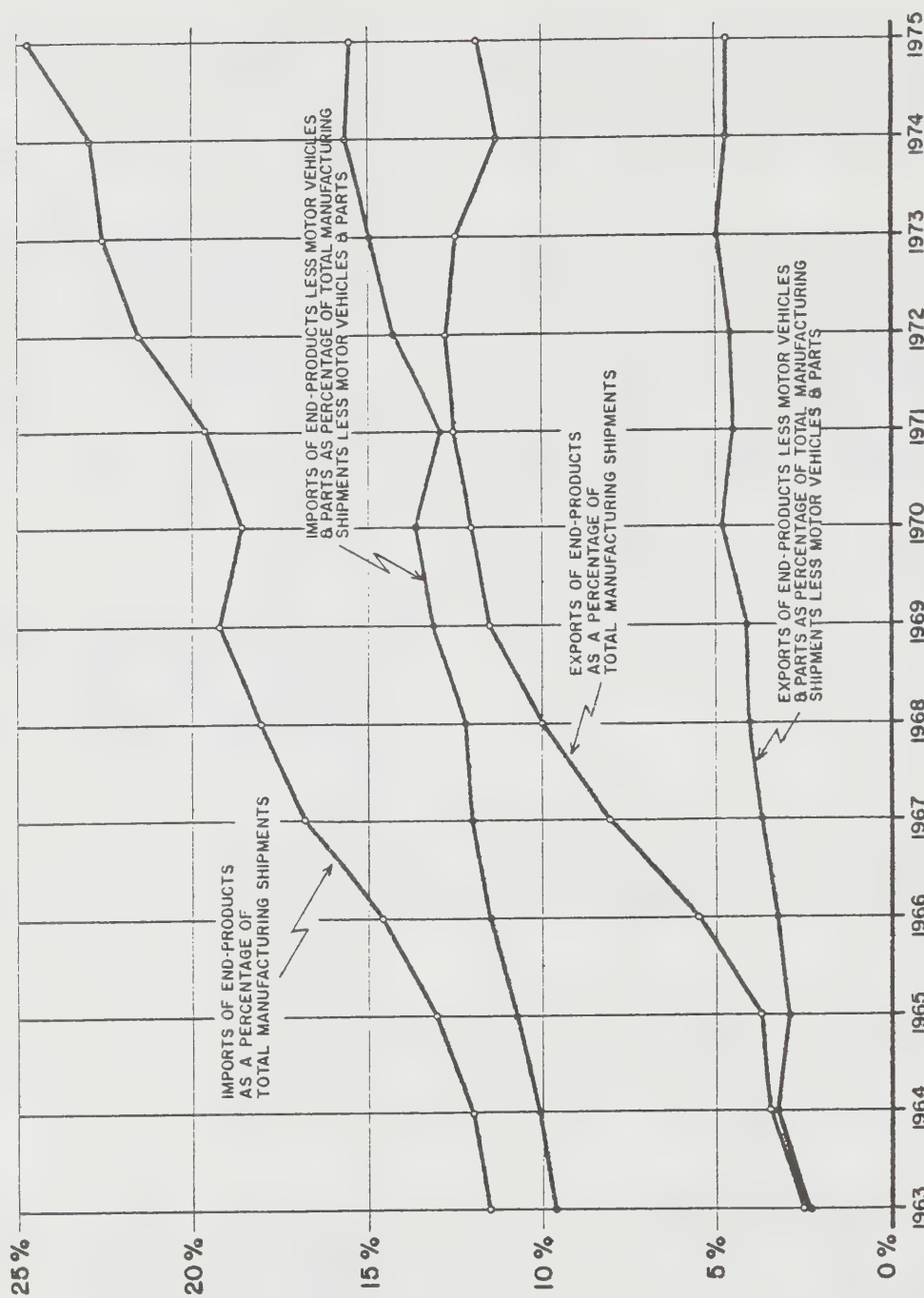
## TABLEAU VI

## ÉLÉMENTS DE BASE DU MILIEU DES AFFAIRES

- A. COÛTS DE LA MAIN-D'ŒUVRE
- B. COÛTS DES MATÉRIAUX
- C. ÉNERGIE
- D. MARCHÉS ET GÉOGRAPHIE
- E. RELATIONS INDUSTRIELLES
- F. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
- G. POLITIQUE DE CONCURRENCE
- H. MAINMISE ÉTRANGÈRE
- I. CAPITAL

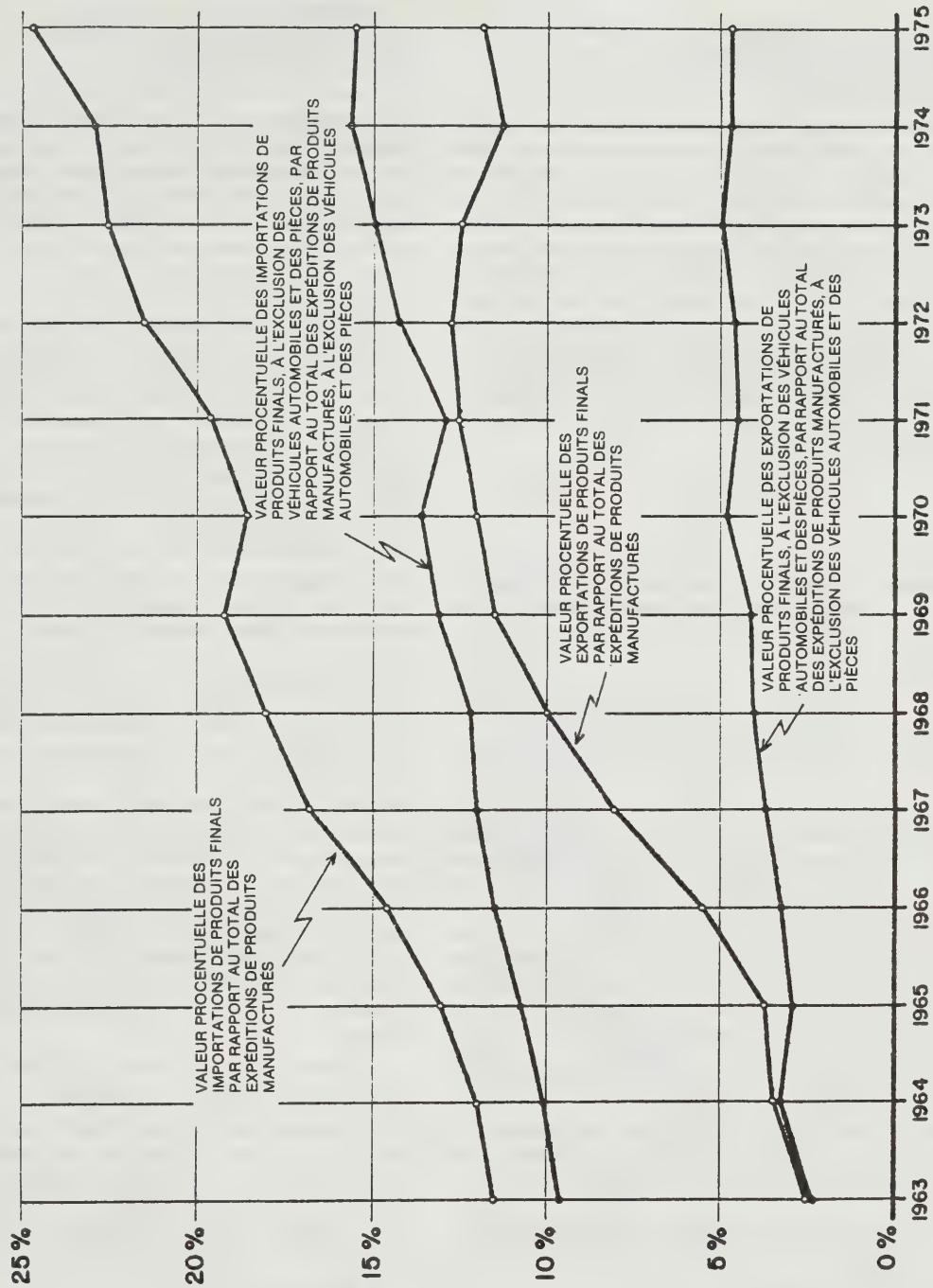


CHART V

IMPORTANCE OF IMPORTS AND EXPORTS TO CANADIAN MANUFACTURING

SOURCE: STATISTICS CANADA 65-002; 65-005; 31-001  
CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABLEAU V  
IMPORTANCE DES IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS POUR  
L'INDUSTRIE CANADIENNE DE FABRICATION



SOURCE: STATISTIQUE CANADA 65-002; 65-005; 31-001  
AMC, DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIQUE

[Text]

- I. CAPITAL
- J. CONTROLS ON PROFITS
- K. GOVERNMENTS AND TAXES
- L. POLITICAL CLIMATE

**Mr. Thibault:** I have listed here 12 elements of the business environment. You could probably list many more, but we think these are the key ones. I would like to discuss them with you briefly in turn and leave with you the impression that we have to do a great many things with regard to a lot of these components of a manufacturer's competitive position, or business environment, or whatever you like to call it. We can talk about labour costs, material costs, energy, markets and geography, industrial relations, research and development, competition policy, foreign ownership, capital, its availability and cost, the controls on profits and wages, and, of course, taxes and political climate in general. These are some of the elements we would like to draw your attention to in terms of what we call the general business environment.

**The Chairman:** There is one thing you do not have on that list. If you were to expand that list and make it longer, at what point would you come to the value of the Canadian dollar as being an important item?

**Mr. Thibault:** We have no particular chart on that. We would like to discuss that with you perhaps a little later on.

**The Chairman:** Perhaps you should discuss it in a separate context.

**Mr. Thibault:** It is clearly an important factor, but it is something that we would argue would have to result from how well we perform on these basic components. If we do not do well there, then we are going to have problems on the exchange rate. We may be forced, for example, to devalue. If we are doing well in the basic environment for doing business in Canada, then, as some countries, like Germany, the exchange value will go up. So it is an important adjustment mechanism, but perhaps we do not see it as something that you would necessarily aim for as a controlling kind of tool.

**The Chairman:** I see your point. It does not belong on that list. It is important, but in a different way.

**Mr. Thibault:** Yes. If we have a floating exchange rate, for example, it is not something you can easily influence in any case. It is something you have to come to grips with if it is dropping.

**Mr. Bilodeau:** It is the result of the totality of market forces.

**Mr. Thibault:** That is right.

**Mr. Bilodeau:** Really that is what it should be.

**Senator Rowe:** Is there any significance to that order, Mr. Thibault?

**Mr. Thibault:** That is a very key question and we hope to clarify for you, a little later on, some of the priorities that we

[Traduction]

- J. CONTRÔLE DES PROFITS
- K. GOUVERNEMENTS ET IMPÔTS
- L. CLIMAT POLITIQUE

**M. Thibault:** J'ai dressé la liste de douze éléments qui influent sur le climat des affaires. Vous pouvez probablement en ajouter beaucoup d'autres, mais je pense que ce sont les plus importants. J'aimerais que nous les examinions brièvement ensemble l'un après l'autre pour vous faire comprendre que nous avons beaucoup à faire à l'égard d'un grand nombre d'entre eux qui constituent la position concurrentielle ou le climat, peu importe le nom qu'on lui donne, dans lequel le fabricant doit mener son entreprise. Nous pouvons discuter des coûts de la main-d'œuvre et des matériaux, de l'énergie, des marchés et de leur géographie, des relations industrielles, de la recherche et du développement, de la politique de concurrence, de la propriété étrangère, de la disponibilité des capitaux et de leurs coûts, des contrôles sur les profits, du capital, et les salaires et, évidemment, des impôts et du climat politique en général. Ce sont les éléments sur lesquels nous aimerions attirer votre attention à l'égard de ce que nous appelons le climat général des affaires.

**Le président:** Il y a un élément qui ne fait pas partie de votre liste. Si vous deviez allonger cette liste, quel niveau d'importance donneriez-vous à la valeur du dollar canadien?

**M. Thibault:** Nous n'avons pas de tableau sur cet élément. Nous aimerions discuter de cela avec vous, un peu plus tard.

**Le président:** Peut-être aimeriez-vous en discuter dans un autre contexte.

**M. Thibault:** Il est évident que c'est un facteur important, mais il dépend, selon nous, de la façon dont se comportent les autres éléments. Si notre «performance» n'est pas très bonne, nous aurons des problèmes au niveau du taux du change. Nous pourrions être obligés, par exemple, de procéder à une déévaluation. Si, par contre, le climat général au Canada est favorable aux affaires, le taux de change va monter comme ce fut le cas en Allemagne. C'est donc un mécanisme de réajustement important, mais nous ne l'envisageons pas comme outil de contrôle.

**Le président:** Je comprends votre idée. Cet élément n'est donc pas pertinent ici. Il est important, mais d'une autre façon.

**M. Thibault:** Oui; si nous avions un taux de change flottant, par exemple, nous ne pourrions pas facilement l'influencer. C'est lorsqu'il se met à descendre qu'il faut faire quelque chose.

**M. Bilodeau:** C'est le résultat des forces conjuguées du marché.

**M. Thibault:** C'est exact.

**M. Bilodeau:** Ce devrait réellement être ça.

**Le sénateur Rowe:** L'ordre des éléments a-t-il une importance quelconque, monsieur Thibault?

**M. Thibault:** C'est une question très importante et nous espérons pouvoir apporter certaines précisions, un peu plus



[Text]

have on that list. We find it very difficult to pick out a particular one and say it is that one. I think you can do that to some extent by saying labour costs are a big component. We have to pay a lot of attention to that. That relates to industrial relations and, therefore, the dynamics of generating wages and wage settlements. Material costs are important. Energy is important. The general government business climate is important. It is very difficult to pick one out in particular, but we would like to, perhaps a little later on, outline some of our priorities.

Looking at labour costs, first, there is a chart that you may be familiar with by now, that we generated four years ago, when I first joined the CMA: that is chart 7.

When I joined the CMA we were about here (1972). This chart demonstrates that at one time the United States average wage rate in manufacturing was something like 25 per cent above ours. In the early 1960s a trend set in where basically our wage increases started to be essentially faster than the United States and have been since. So the result has been that our traditional wage cost advantages have deteriorated to the point now where on average—I think the Conference Board and the C.D. Howe Institute and everyone that you can refer to will agree—it is clearly shown in the numbers that we are now at or above the average wage in the United States in manufacturing. Again, this would not necessarily be a problem if our productivity performance was the same as or higher than the United States. But we know in fact that the level of productivity is somewhat lower. Our plants tend to be smaller, production runs are shorter and so on. So we do come to the conclusion that we are in a different ballgame at this point. Our productivity levels are not the same, but we do have to pay higher wages. The fundamental point is that even if we could manage equivalent productivity performances, as long as our wage level is higher, we still have problems. Productivity is part of the answer, but we have to do a lot of homework on the other things that generate the cost increases.

The second line is simply exchange rate adjusted, so that when we devalued in the early 1960s we gained an advantage but, of course, we lost it in about 1970 when we revalued. So any way we do it, exchange rate adjusted, or not, the same trend exists.

**Mr. Bilodeau:** As you can see, wage rates are an important factor, but I think we really have to get at what causes those kinds of wage rates to be demanded. This is what we are really getting at. You have to get at the basics of the problem. The question was raised, "What are the important things in that

[Traduction]

tard, sur certaines des priorités de cette liste. Nous avons de la difficulté à choisir un élément en particulier et à le considérer comme le plus important. Je pense que nous pourrions le faire dans une certaine mesure avec les coûts de la main-d'œuvre. Nous devons accorder beaucoup d'attention à cet élément. Il influe sur les relations industrielles et, ainsi, sur la dynamique de l'augmentation des salaires et sur les ententes salariales. Les coûts des matériaux sont importants, l'énergie également. L'atmosphère dans laquelle le gouvernement transige est également importante. Il est difficile de choisir un article en particulier, mais nous aimerions, peut-être plus tard, établir certaines de nos priorités.

Examinons d'abord les coûts de la main-d'œuvre. Il y a un tableau avec lequel vous êtes peut-être familiers maintenant, et que nous avons établi, il y a quatre ans, lorsque je suis arrivé à l'AMC. C'est le tableau N° 7.

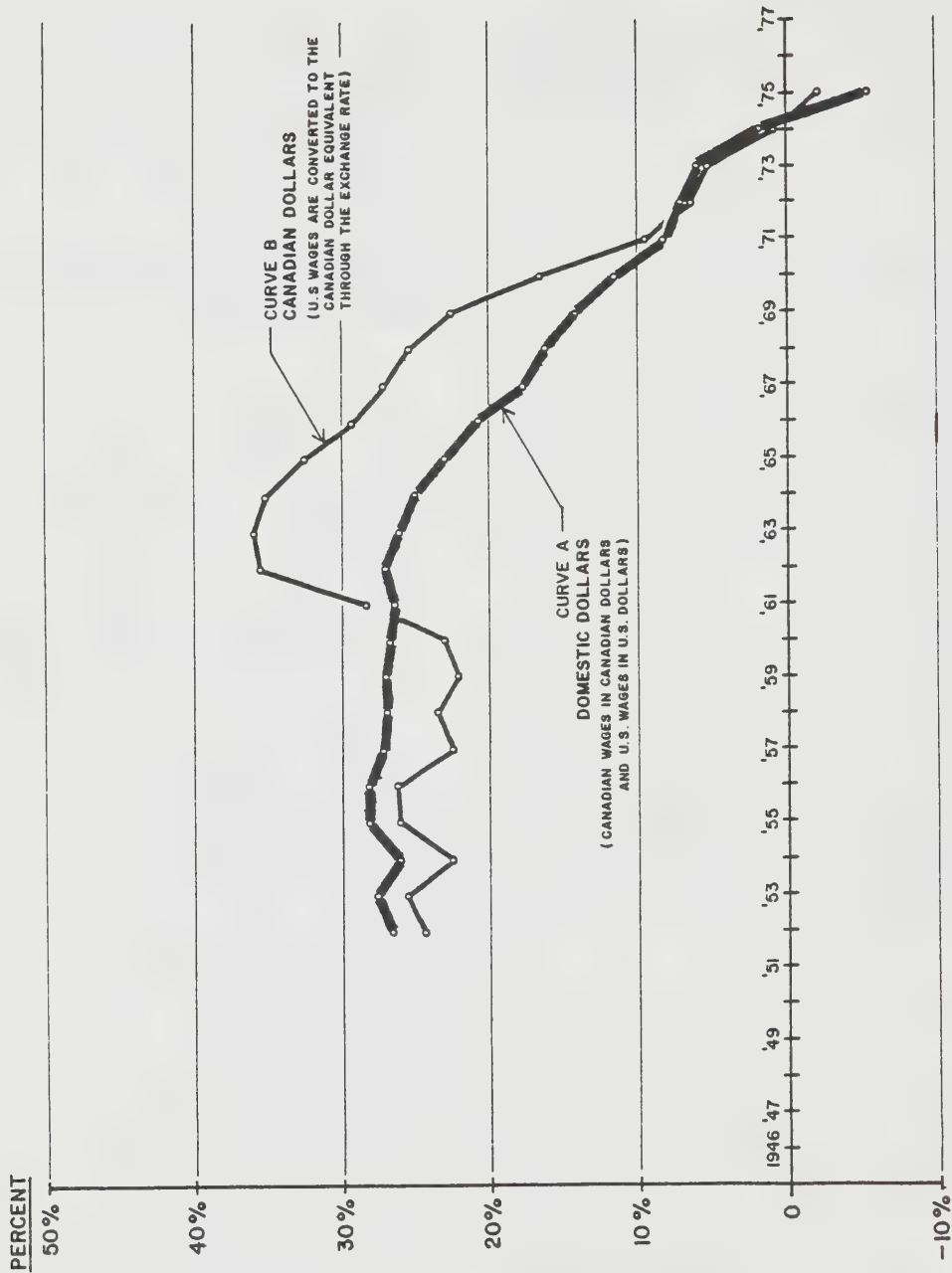
Lorsque nous nous sommes joints à l'AMC, nous en étions à peu près ici (en 1972). Ce tableau montre qu'à une période donnée, le taux moyen des salaires aux États-Unis dans l'industrie manufacturière était environ 25% supérieur aux nôtres. Au début des années 60, une nouvelle tendance s'est dessinée. Les salaires ont commencé à augmenter à un rythme plus rapide qu'aux États-Unis. Cette tendance s'est maintenue jusqu'à présent. Donc, il en est résulté que nos avantages traditionnels sur les coûts en main-d'œuvre se sont détériorés jusqu'à un point où, en moyenne, le bureau du directeur de l'Institut C.D. Howe et toute personne à qui vous vous adressez, je pense, partageront cette opinion. Les chiffres montrent très bien que nous sommes présentement supérieurs à la moyenne américaine des salaires payés dans l'industrie manufacturière. Encore une fois, ce ne serait pas un problème si notre productivité suivait la même tendance ou était supérieure à la production américaine. Mais nous savons très bien que notre niveau de productivité est quelque peu inférieur au niveau américain. Nos industries ont tendance à être plus petites, la production est donc un peu plus faible etc. Donc, nous en arrivons à la conclusion que le contexte est tout à fait différent. Notre niveau de productivité n'est pas le même; par contre, nous devons verser des salaires plus élevés. Il demeure fondamentalement que, même si nous réussissons à obtenir des rendements équivalents de productivité, tant que notre échelle de salaires sera supérieure, nous aurons des problèmes. La productivité est une partie de la réponse mais nous avons encore beaucoup à faire dans d'autres domaines qui contribuent aux accroissements de coût.

La seconde solution consiste simplement à redresser le taux de change: lorsque nous avons dévalué notre dollar au début des années 60, nous en avons tiré profit mais, évidemment, nous avons perdu ces avantages en 1970 lorsque le dollar a été réévalué. Donc, peu importe les mesures prises, redressement du taux de change ou non, le même tendance persiste.

**M. Bilodeau:** Comme vous voyez, les échelles de salaires sont un facteur important mais, à mon avis, il nous faut réellement savoir pourquoi on exige de telles échelles de salaires. C'est là qu'il nous faut en venir. Nous devons étudier le fond du problème. On a demandé ce qui était important dans

## CHART - VII

PERCENTAGE BY WHICH U.S. AVERAGE HOURLY WAGES EXCEED  
CANADIAN AVERAGE HOURLY WAGES - TOTAL MANUFACTURING

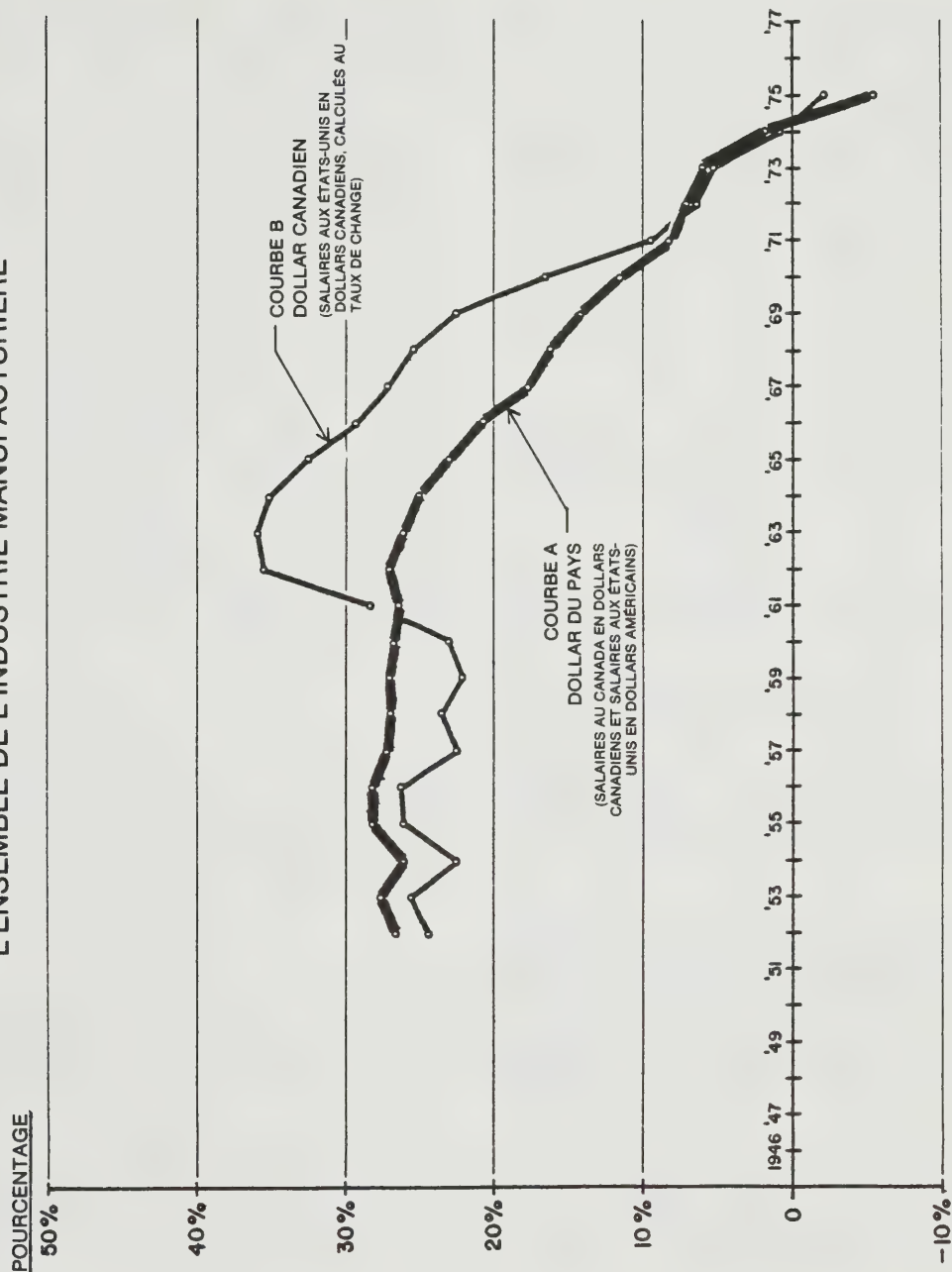


SOURCE : STATISTICS CANADA, CATALOGUE No: 13-001  
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, SURVEY OF BUSINESS.

CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABLEAU VII

SUPÉRIORITÉ PROCENTUELLE DES SALAIRES, HORAIRES AMÉRICAINS  
MOYENS COMPARÉS AUX SALAIRES CANADIENS POUR  
L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE



SOURCE: STATISTIQUE CANADA, N° DE CATALOGUE 13-001  
MINISTÈRE DU COMMERCE DES ÉTATS-UNIS, BUREAU DE CONTRÔLE DES ENTREPRISES

SECTION D'ÉCONOMIE DE L'AMC



[Text]

whole list?" They are all important, but they go back to some very fundamental structures in our system that need some revision.

**The Chairman:** I might say that a witness before the committee on Tuesday indicated that the public sector was the principal engine of that problem as far as wages are concerned. Not at this point, but maybe later in your presentation you might come to that comment.

**Mr. Thibault:** With the chart I tried to show, that has the purpose of giving you an overall framework in which you can situate the comments of people like Mr. Scrivener and so on, when they say our wage rates are higher than that plant in Illinois or whatever. It is a general phenomenon right now.

To go back to the list (Chart VI), on material costs, there is no particular chart. All we can say is that, to the best of our knowledge, Canada has no particular advantage there. Perhaps some disadvantage, depending on the situation, because our volume purchases may be somewhat smaller.

Energy. We used to have an advantage. We used to have it in greater quantities than we thought. Clearly energy prices in Canada will move to world prices. We do not see that we have any particular advantage there at this point.

Point D, markets and geography. I think there is a point there that many people do not realize, and I would like to bring it to your attention. I think the best way I can do that is with chart number VIII.

What this shows in graphic form is that if you took the North American continent, and tied to it weights representing population density and you tried to balance it, where would the focal point be? As the chart shows, the focal point is around about there, and it is heading for the middle of the United States. When things began in 1790, or so, in the United States, it was right on the coast here.

The feeling we would like to give you about Canadian manufacturing, the fundamental market geographical factor that we are always up against, is the fact that in this continental market, of which 230 million are down here, and we are sort of strung out at the top here, that is the position we are trying to compete in this big market. That has some implications, in our view, about free trade, as well; as I commented earlier.

**Mr. Bilodeau:** The centre of gravity is moving farther away from us.

**Mr. Thibault:** That is right. That is another fundamental point.

**The Chairman:** Not only west, but south, towards the sun!

**Mr. Thibault:** That is right. Climate is clearly an important factor that we have to come to grips with. If you are trying to generate manufacturing in Winnipeg, Regina, Edmonton, Montreal or Quebec, you have to get a sense of the geography

[Traduction]

toute la liste. Tout est important mais cela se résume à certaines structures très fondamentales de notre système qu'il faut revoir.

**Le président:** Un témoin à la réunion de mardi a dit que le secteur public était la principale influence dans ce problème que constituent les salaires. Vous commenterez peut-être cette déclaration plus tard dans votre présentation.

**M. Thibault:** Avec le tableau, j'ai essayé de donner un cadre global pour situer les commentaires d'autres personnes, comme M. Scrivener, lorsqu'elles disent que nos échelles de salaires sont supérieures à celles d'une usine en Illinois ou ailleurs. Il s'agit là, actuellement, d'un phénomène général.

Pour en revenir à la liste, (Tableau VI) il n'y a pas de tableau particulier pour les coûts des matériaux. Tout ce que nous pouvons dire, au meilleur de nos connaissances, est que le Canada n'a pas d'avantage particulier dans ce domaine. Il est peut-être même défavorisé, dans certains cas, parce qu'il ne peut peut-être pas acheter en aussi grande quantité.

Énergie. Nous avons déjà eu un avantage. Nous possédions de plus grandes quantités d'énergie que nous ne le pensions. Les prix de l'énergie au Canada rejoindront sans aucun doute les prix mondiaux. Je ne crois pas que cela constitue un avantage particulier en ce moment.

Article D, marchés et géographie. Nous avons là un facteur qu'un grand nombre de personnes ne voient pas: j'aimerais le porter à votre attention. La meilleure façon de le faire est de vous montrer le tableau n° VIII.

Ce tableau démontre, sous forme graphique, que si l'on prenait le continent nord-américain, qu'on y attachait des poids représentant la densité démographique et qu'on essayait de faire tenir en équilibre, où se trouverait le centre de gravité? Comme la carte le montre, il se situerait environ là, se déplaçant vers le milieu des États-Unis. Lorsque tout a commencé aux États-Unis en 1790, ou peu près, le centre de gravité se situait sur la côte.

Nous aimerions vous faire saisir, au sujet de l'industrie canadienne, que le facteur fondamental qu'est la géographie du marché nous nuit toujours; dans ce marché continental où 230 millions se trouvent ici, nous sommes dispersés en haut là et c'est la position que nous essayons de défendre dans ce gros marché. A notre avis, ce facteur a des conséquences pour le libre échange également, comme je l'ai déjà dit précédemment.

**M. Bilodeau:** Le centre de gravité s'éloigne de nous.

**M. Thibault:** C'est exact. C'est là une autre question fondamentale.

**Le président:** non seulement à l'ouest mais au sud, vers le soleil!

**M. Thibault:** C'est exact. Le climat est un facteur très important contre lequel il nous faut lutter. Pour créer des industries à Winnipeg, Regina, Edmonton, Montréal ou Québec, il nous faut tenir compte du facteur géographique, de

## [Text]

of the thing, the size of the market and the pull that is down there. The point being, I think, that if we get too far out of line, then there is no way in which we would be able to compete because that fundamental fact is there. This brings us back to the point about business environment, plus being at least as good, if not better.

Industrial relations—certainly a key element. If some of you had the opportunity of reading the chapter in our little green book on industrial relations, we have a great deal to say about some of the answers we believe are there.

Time loss due to strikes as a percentage of estimated working time. This is a standard number provided by the Department of Labour. This is chart IX.

Again it is rather interesting to chart it. In the post-war period we find that we were doing quite well up to about the mid-1960s. But, again, something happened that the general structure of rules, regulations, attitudes and so on, ideologies in our industrial relations, employer-employee relations, began to deteriorate. Our record, as we all know, in terms of strikes is not the best in the world; in fact it is one of the worst. The fundamental point, to bring it back to the country's comparative position, is that it is pretty difficult to compete in a world market when you are not sure if your letter will reach its destination, if the aircraft are running, if the production line can be kept going constantly, and so on. That is a very fundamental element of the whole environment. It is very important and this is one area where I think we have to do a lot of homework as Canadians.

Moving on to the next one, research and development. I think the Economic Council and other people much wiser than me, will say R&D is a great part of the answer for our future. We will have to move to industries that are more technologically oriented. How are we doing in building up that base in Canada? An interesting chart that I have drawn here is chart X, real R&D expenditures and real GNP.

The heavy line is real R&D expenditures. Clearly, it is since about five years ago, it is not a very exciting trend. It shows a flat kind of picture. If you superimpose on that a totally different scale—and it is not really quite fair to do that—but just to give you some visual sense, GNP, of course, generally keeps climbing, except the last year where it flattened out. The result is, of course, that the ratio of R&D to GNP is dropping. This is shown on this following chart, chart XI.

Again, we are very low to begin with. As a percentage we are lower than most countries, and the trend is downward. It seems to have picked up a little bit here but I think that is because the denominator of real GNP is perhaps not as

## [Traduction]

l'importance du marché et de la force d'attraction qui s'exerce vers le bas. La question est, à mon avis, que si nous nous éloignons trop de ce centre, nous ne pourrions pas concurrencer dans ce marché. Ceci nous ramène à la question du milieu des affaires, en étant en outre au moins aussi bons, sinon meilleurs.

Relations industrielles—il s'agit certainement d'un élément clé. Je ne sais si vous avez eu la possibilité de lire le chapitre sur les relations industrielles dans notre petit livre vert: nous avons beaucoup à dire sur certaines des solutions qui, à notre avis, résident dans les relations industrielles.

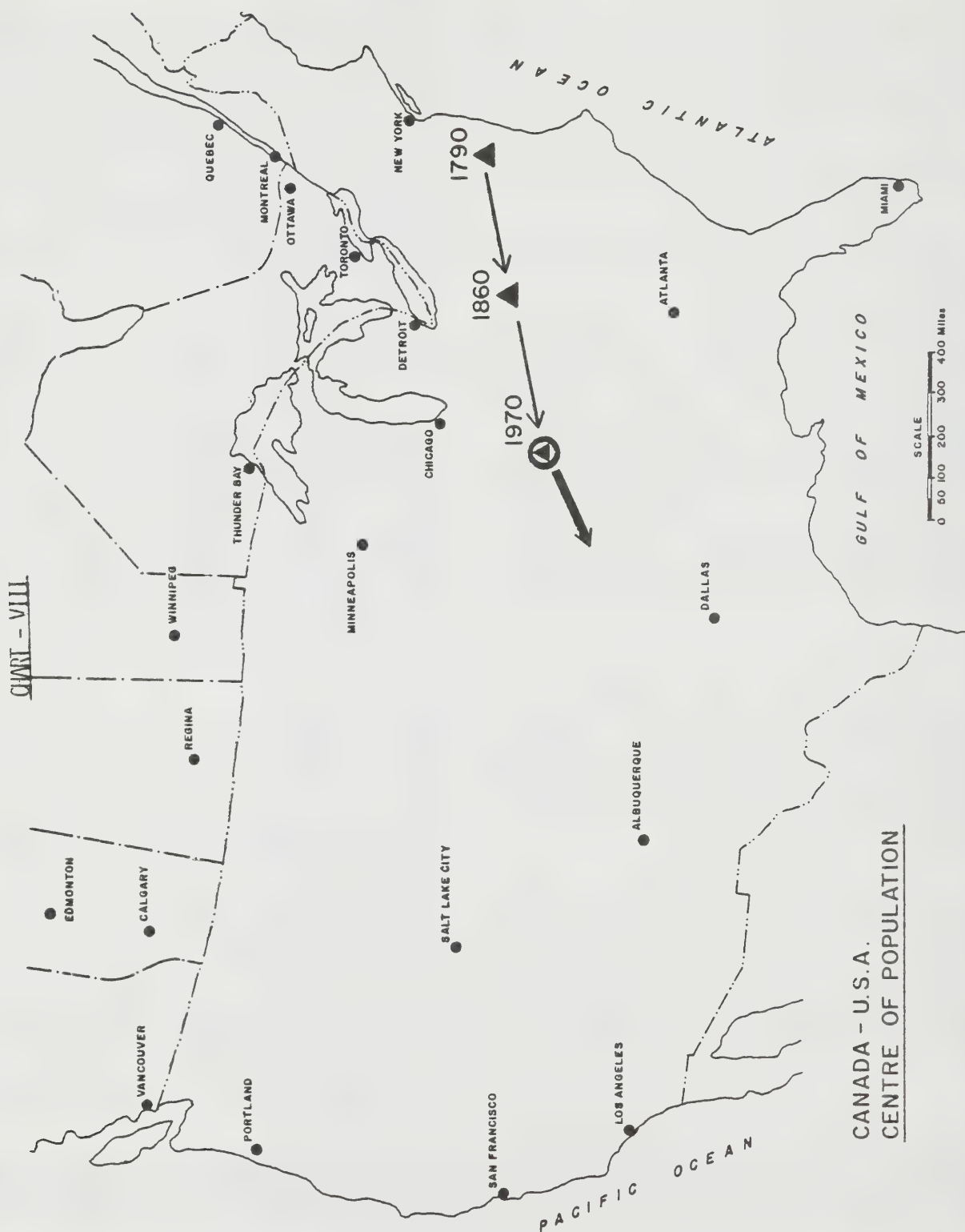
Le temps perdu en raison des grèves, en pourcentage du temps de travail estimé par le ministère du Travail. Il apparaît au tableau IX.

Il est assez intéressant de mettre ces pourcentages sous forme de tableau. On se rend compte que de la période d'après-guerre au milieu des années 60 nous nous sommes assez bien comportés. Mais, à nouveau, il s'est produit quelque chose qui a fait que la structure générale des règles, règlements, attitudes, etc., les idéologies utilisées dans nos relations industrielles et employeur-employé ont commencé à se détériorer. Comme vous le savez, notre dossier n'est pas le plus reluisant au monde en ce qui concerne les grèves. Nous avons, en réalité, l'un des pires au monde. Le point fondamental, pour en revenir à la position relative du pays, c'est qu'il est assez difficile de faire concurrence sur un marché mondial si l'on ne peut être certain que les lettres arrivent à destination, que les avions fonctionneront, que la chaîne de production ne s'arrêtera pas, et le reste. Il s'agit là d'un élément très fondamental de toute cette question. C'est très important et c'est un secteur où, à mon avis, nous avons beaucoup à faire en tant que Canadiens.

Passons maintenant au sujet suivant: la recherche et le développement. Je pense que le Conseil économique et d'autres personnes beaucoup plus avisées que moi seront d'avis que la recherche et le développement constituent une bonne partie de la réponse à notre avenir. Nous devons nous orienter vers des industries plus techniques. Que faisons-nous pour jeter les bases nécessaires au Canada? J'ai mis au point un graphique intéressant, le tableau X. Il représente les dépenses réelles pour la recherche et le développement et la PNB réel.

La ligne continue représente les dépenses réelles pour la recherche et le développement. Il est évident que depuis environ cinq ans, la tendance n'est pas sensationnelle. En fait c'est une courbe plutôt plate. Si vous superposez cette ligne à une ligne tout à fait différente, celle du PNB, ce n'est pas très équitable, mais cela vous donnera simplement une idée. Le PNB, naturellement n'a pas cessé de grimper, sauf l'an dernier où la courbe est plafonnée. Le rapport de la recherche et du développement au produit national brut a donc diminué. Vous vous en rendrez compte en jetant un coup d'œil sur le graphique suivant, le tableau XI.

Une fois de plus, nous nous situons très bas. En pourcentage nous nous classons au-dessous de la plupart des pays et la tendance est à la baisse. Il semble vouloir remonter un peu ici, mais je crois que c'est parce que le dénominateur du PNB réel





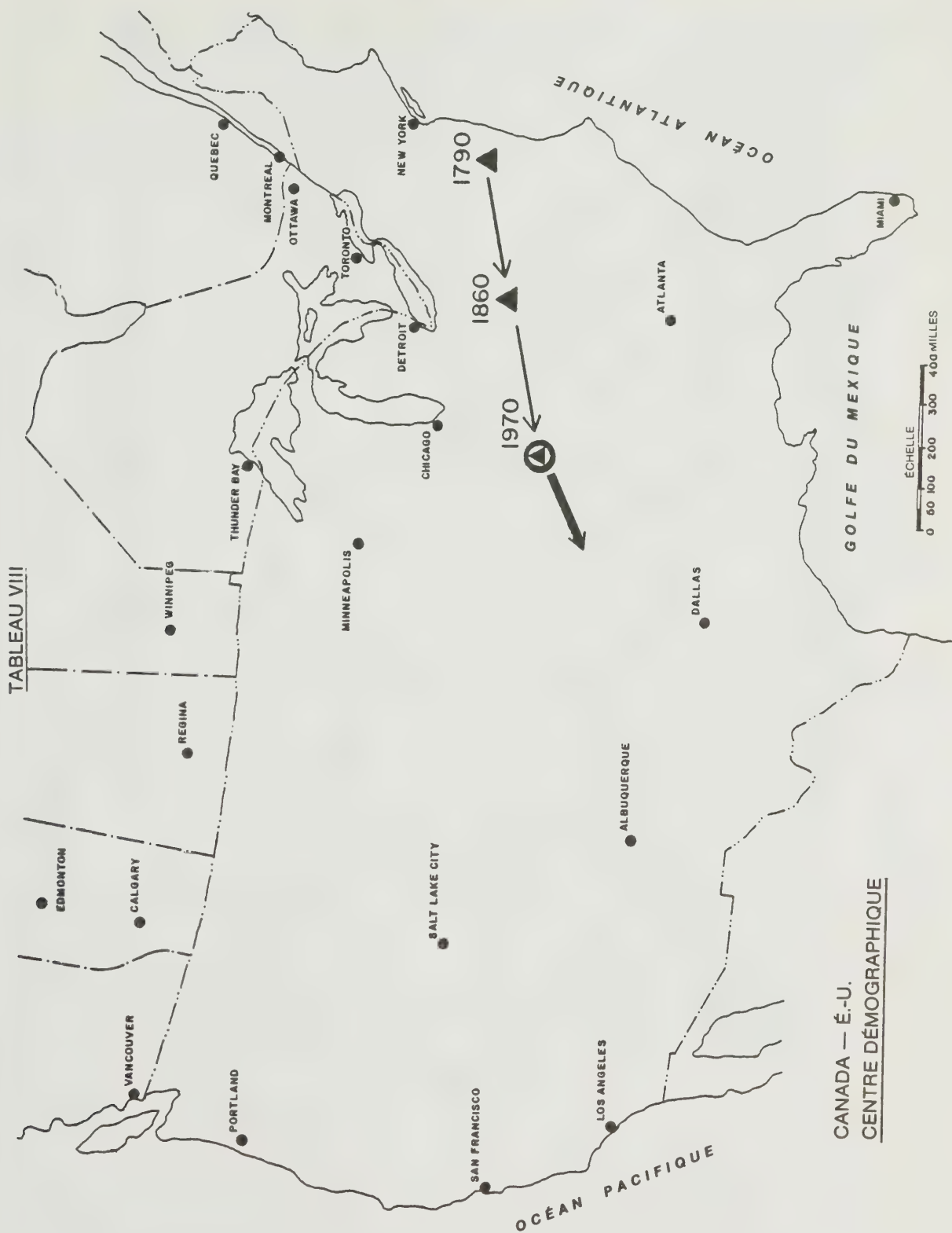
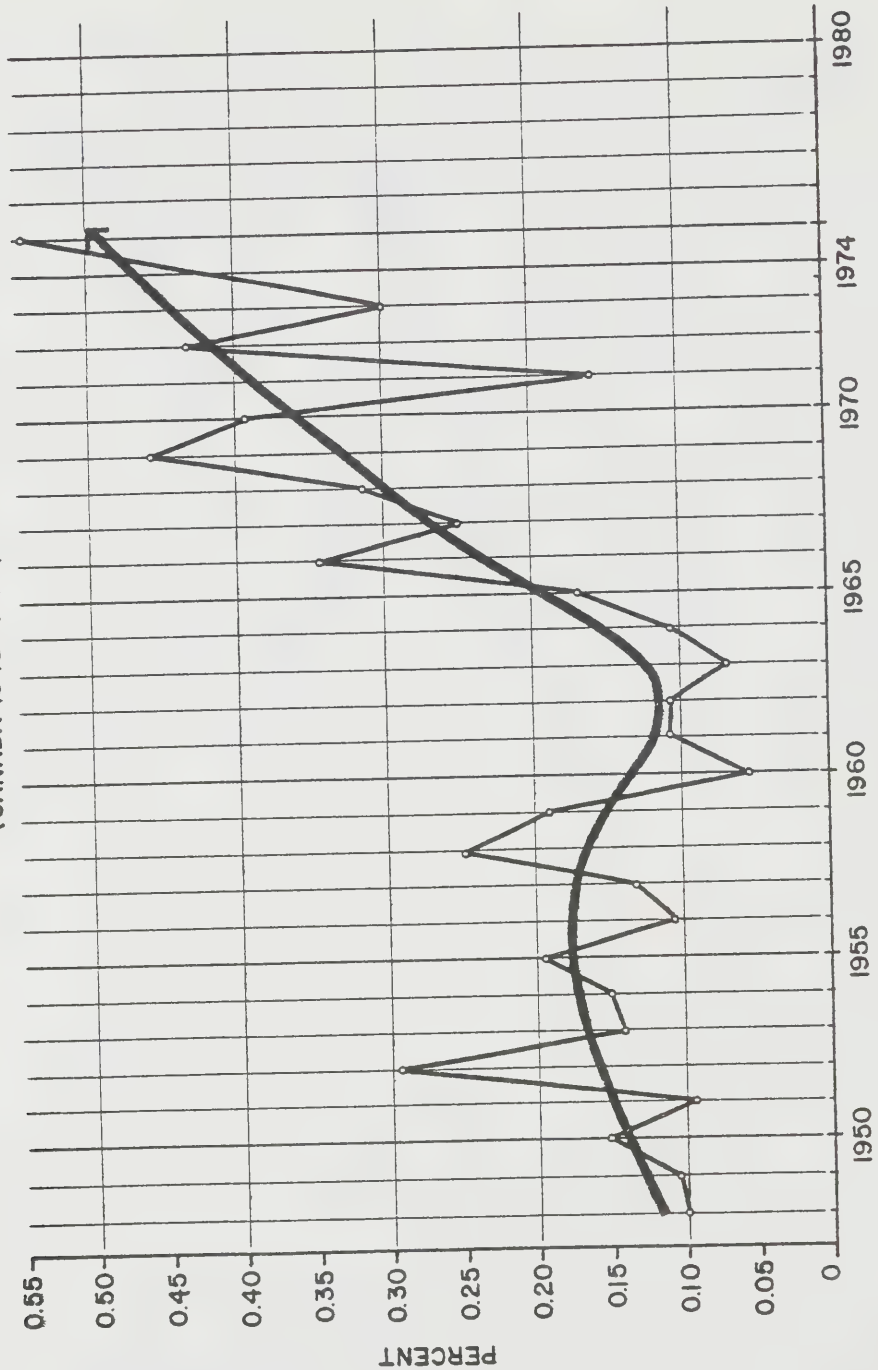


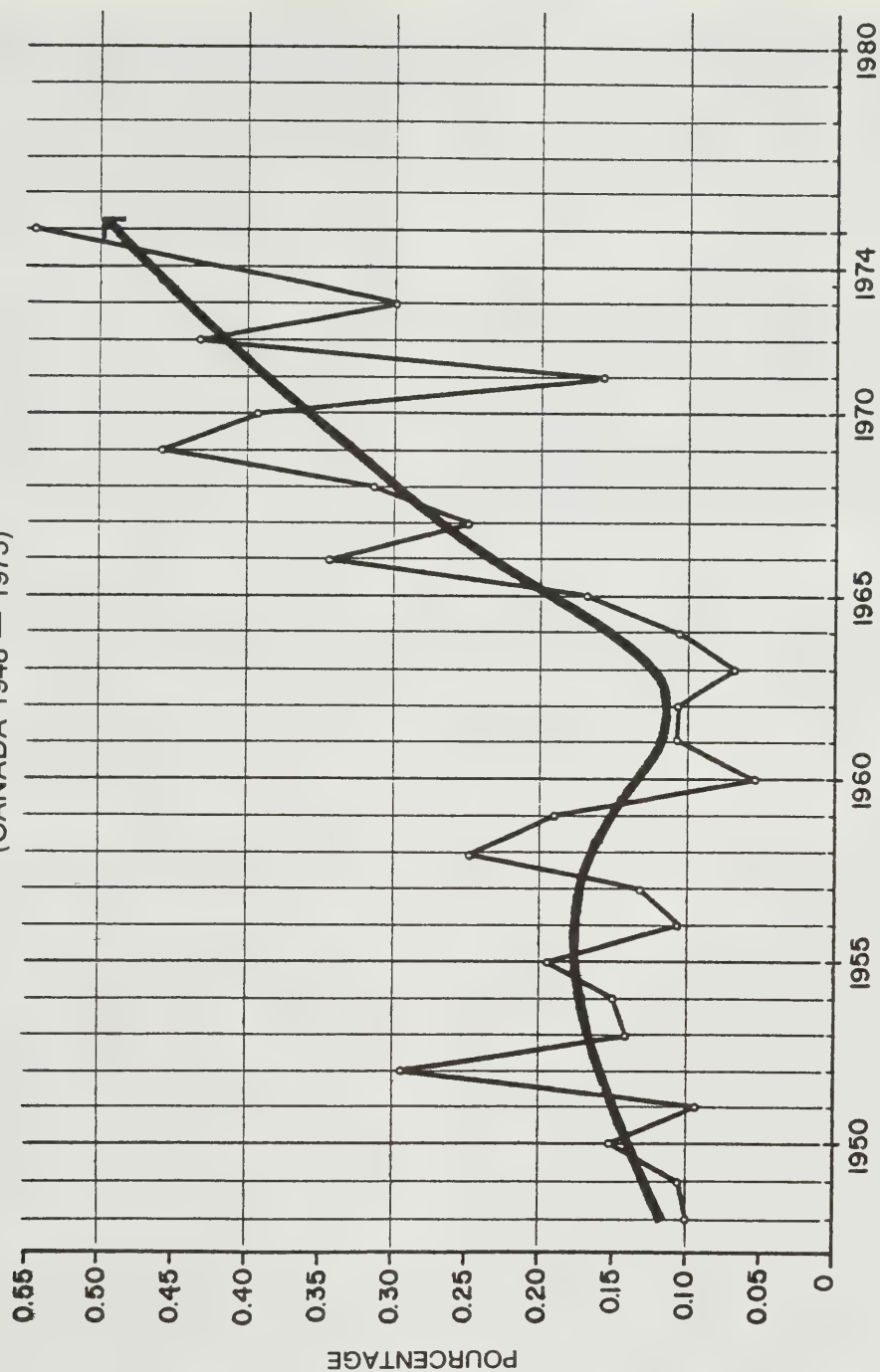
CHART - IX

TIME LOST DUE TO STRIKES  
AS A PERCENTAGE OF ESTIMATED WORKING TIME  
(CANADA 1948 - 1975)



SOURCE: CANADA DEPARTMENT OF LABOUR  
CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABEAU IX  
TEMPS PERDU EN RAISON DES GRÈVES  
EN POURCENTAGE DU TEMPS DE TRAVAIL ESTIMÉ  
(CANADA 1948 — 1975)



SOURCE: MINISTÈRE DU TRAVAIL DU CANADA  
DÉPARTEMENT DE L'ÉCONOMIE DE L'AMC



[Text]

dynamic as it had been. So the point we would like to make there is that there is no magic solution to the R&D as a percentage of GNP or anything like that. But are we building? Can invest in R&D and give us that edge in technological industries of the future? The answer again seems to be a big question mark. That is a fundamental aspect of this whole thing.

Moving along to competition policy, in the little green book we have provided you with some comments on what we call effective competition. The point we make there is that the straight pursuit of some kind of theoretical concept of competition may not be appropriate in Canada. In a country like the United States where you have a self-contained market of 225 million people, you may be able to ensure a truly competitive market. In Canada, with its relatively small market, we have to design our own competition policy suited to our own needs.

**The Chairman:** The point you are trying to make is that possibly we have to be satisfied with competition by competitors outside Canada rather than having a perfect model of competition within the country.

**Mr. Thibault:** We would emphasize that when you have a balance of trade deficit of fully manufactured products of \$10 millions, no one can say that Canadian manufacturers are not facing competition.

**The Chairman:** But they are facing it from abroad, not internally. You can have monopolies internally and still have all the competition in the world.

**Mr. Thibault:** You are absolutely right.

**Mr. Bilodeau:** I certainly do not call them monopolies, because they are subject to competition. We have to look at things in the context of how we, as firms, are competing in order to survive. Do we have to compete to survive, because it is that competition really which is going to breed the excellence which all of us in society are looking for. You know, in today's modern market you cannot differentiate between domestic competition and international competition, because as trade has become liberalized these differences, these distinctions, have started to vanish. When I make a decision from a marketing standpoint in my own organization, I am not just making that decision on the basis of a narrow definition of what my competition is in Canada. I am looking at what my competition is both in the Canadian marketplace—which includes competition from foreign sources—and also in foreign marketplaces which I am trying to penetrate.

**Senator Carter:** When you are considering competition, are you including in that as a factor fragmentation of our industry?

[Traduction]

n'est peut-être pas aussi dynamique qu'avant. Nous voudrions donc insister sur le fait qu'il n'y a aucune solution magique à la recherche et au développement en pourcentage du PNB ou de tout ce que vous voudrez. Mais que sommes-nous en train de construire? Sommes-nous en train de faire cadeau aux Canadiens d'un environnement leur permettant d'investir dans la recherche et le développement et de nous nanter d'industries technologiques de l'avenir? Il semble ne pas y avoir encore de réponse à cette question. C'est pourtant un aspect fondamental de toute la question.

Passons maintenant à la politique de concurrence; dans le petit livre vert que nous vous avons remis, vous trouverez certains commentaires sur ce que nous appelons la concurrence efficace. Ce que nous avons voulu dire c'est que la poursuite aveugle de quelques idées théoriques de concurrence peut ne pas être appropriée au Canada. Dans un pays comme les États-Unis, où vous avez un marché auto suffisant de 225 millions de personnes, vous pouvez peut-être assurer un véritable marché de concurrence. Comme le marché canadien est assez restreint, nous devons mettre au point une politique de concurrence appropriée à nos propres besoins.

**Le président:** Vous voulez donc dire que nous devons nous contenter de la concurrence faite par des concurrents étrangers plutôt que de mettre au point un modèle parfait dans le pays.

**M. Thibault:** Lorsque le déficit de votre balance commerciale de produits entièrement manufacturés est de 10 millions de dollars, personne ne peut dire que les industries canadiennes ne sont pas concurrencées.

**Le président:** Mais elles ont à y faire face à l'étranger, pas ici. Vous pouvez avoir des monopoles à l'intérieur du pays et être encore très concurrencés.

**M. Thibault:** Vous avez absolument raison.

**M. Bilodeau:** Je ne les appellerai certainement pas des monopoles, car ils doivent entrer en concurrence avec d'autres. Nous devons voir les choses en nous demandant comment nous, en tant qu'entreprises, entrons en concurrence pour survivre. Devons-nous entrer en concurrence pour survivre, parce que c'est bel et bien la concurrence qui nous permettra de parvenir à la perfection que nous cherchons tous à atteindre dans notre société. Vous savez, sur le marché moderne d'aujourd'hui, vous ne pouvez faire la différence entre la concurrence nationale et la concurrence internationale, car au fur et à mesure que le commerce s'est libéralisé, ces différences et ces distinctions ont commencé à s'aplanir. Lorsque je prends une décision du point de vue commercialisation, dans ma propre organisation, je ne fais pas que prendre une décision en me fondant sur une définition étroite de ce qu'est ma concurrence au Canada. Je me demande plutôt ce qu'est ma concurrence tant sur le marché canadien, ceci comprend la concurrence provenant de sources étrangères, que sur les marchés étrangers que j'essaie de percer.

**Le sénateur Carter:** Lorsque vous vous interrogez sur la concurrence, tenez-vous compte de la fragmentation de notre industrie?

[Text]

**Mr. Thibault:** Definitely, yes. This is the kind of thing we are talking about. If you go back to the geography of it, if you are strung out across the top of a big market, then the options you have are not the same as if you are in the United States, where the competitive kind of situation is structured differently. If you are trying to create a Canadian kind of industry, there are some elements of competition policy which we think you have to think through in a Canadian environment. If you talk about competition, then in terms of the penetration of our markets by imports it becomes pretty clear. Just looking at the chart I showed you a few moments ago chart V, it is clear—and we can show you this line for hundreds of products, from television sets to rubber products, cutlery, clothing, and so on—that quite a percentage of our markets are being taken over by imports; and that situation is growing right across the board. So competition is there unquestionably. I happen to drive a Volkswagen and I see dozens of them on the street. That is a fact of life in Canada.

**Mr. Bilodeau:** Particularly with respect to fragmentation. We are suffering from so many clichés today about big business and everything else. We all must beware being drawn into the kind of generalizations which lead us to conclude that bigness is bad. If you take that to its opposite extreme of reasoning, you would conclude that smallness is good, and we know that that is not necessarily true either. So we have to be careful that we do not associate bigness and badness any more than we associate smallness and goodness.

**Mr. Thibault:** The answer is that it varies by industry. In appliances you have to come to a different conclusion probably than you do in electronic components or the petrochemical industry. There are vast differences.

**Mr. Roy Phillips, Executive Director, Canadian Manufacturers' Association:** Mr. Chairman, our studies have supported very much the task force report entitled *Dynamic Change and Accountability in the Canadian Market Economy*. In our submission, which you may wish to have submitted to your committee, sir, there is a comprehensive study of that task force report. Perhaps that would be helpful to you.

**The Chairman:** If we could have a copy of it for the staff, we would then see if it should be put in as part of the record. Thank you.

**Mr. Thibault:** Moving on to foreign ownership, Mr. Chairman, I should point out that there have been many misconceptions there as well. The only point I should like to make there is that it really does not matter who owns the industry; if it cannot compete from a Canadian base, it will not be here. That applies to Canadian-owned companies, foreign-owned companies, be they Japanese or whatever.

The point is that there are many red herrings in here. Surely we are trying to create a Canadian kind of nation which is

[Traduction]

**M. Thibault:** Oui, évidemment. C'est justement ce dont nous sommes en train de parler. Si vous revenez à l'aspect physique, si vous vous retrouvez dans un carcan à la tête d'un marché important, vos options ne sont pas les mêmes que si vous trouviez aux États-Unis où le marché de la concurrence est structuré de façon différente. Si vous essayez de créer une industrie typiquement canadienne, vous devrez adapter certains éléments de concurrence au milieu canadien. Si vous parlez de concurrence, alors en termes de pénétration de nos marchés par les importations, cela devient assez clair. Jetez de nouveau un coup d'œil sur le graphique que je viens tout juste de vous montrer (Tableau X). Il est clair qu'un pourcentage très important de nos marchés est repris par les importations—et nous pouvons constater la même tendance pour des centaines de produits, des postes de télévision aux produits en caoutchouc, de la coutellerie aux vêtements et le reste—et cette situation va en s'accroissant. Il ne fait aucun doute qu'il y a concurrence. Personnellement, je possède une Volkswagen et j'en vois des dizaines dans les rues. C'est la réalité de tous les jours au Canada.

**M. Bilodeau:** Surtout en ce qui concerne la fragmentation. On entend à l'heure actuelle tellement de clichés sur le monde des affaires et sur tous les sujets. Nous devons faire attention d'éviter de généraliser que ce qui est gros est mauvais. Si l'on parle de cette façon, on pourrait même aller jusqu'à conclure que tous ce qui est petit est bon, mais nous savons que ce n'est pas nécessairement vrai. Il faut donc éviter d'associer gros et mauvais ou petit et bon.

**M. Thibault:** Mais cela varie en fonction de l'industrie. On n'arrive évidemment pas aux mêmes conclusions s'il s'agit d'appareils, de pièces électroniques ou de l'industrie pétrochimique. Les différences sont énormes.

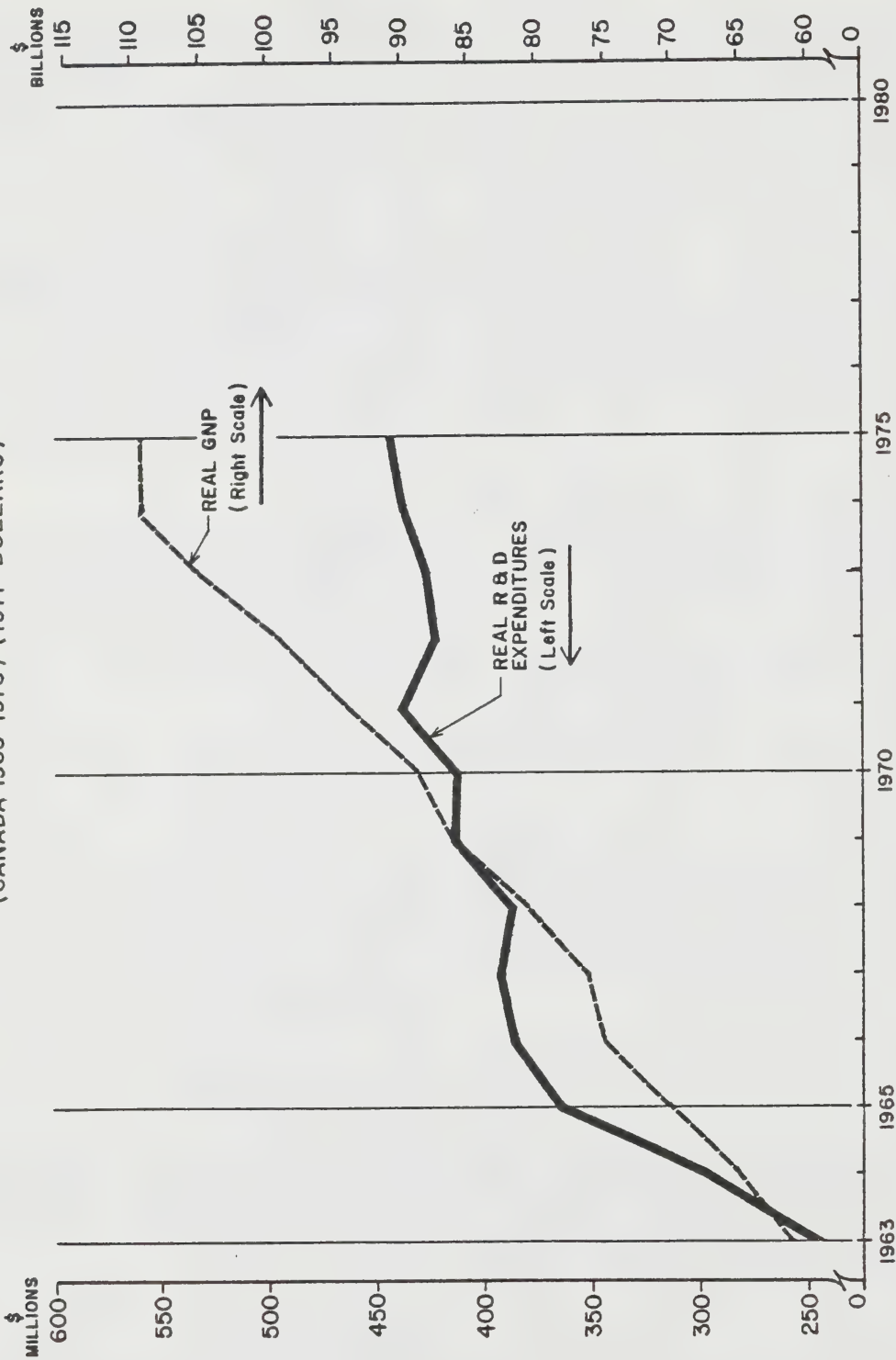
**M. Roy Phillips, directeur exécutif, association des manufacturiers canadiens:** Monsieur le président, nos études confirment la thèse du rapport intitulé «Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada». Notre mémoire, que vous aimeriez peut-être faire distribuer aux membres de votre Comité, monsieur, comprend un examen approfondi du rapport en question qui a été soumis au Cabinet par un Comité indépendant. Cela pourrait peut-être vous être utile.

**Le président:** Si vous pouviez en remettre un exemplaire au personnel, nous pourrions alors juger s'il convient de l'annexer au compte rendu. Je vous remercie.

**M. Thibault:** J'aimerais maintenant parler de la mainmise étrangère, monsieur le président. Je tiens à souligner qu'il y a eu également beaucoup de malentendus à ce sujet. En fait, tout ce que j'ai à dire là-dessus est qu'il importe vraiment peu à qui appartient une industrie. S'il lui est impossible de faire concurrence au Canada elle ne s'y installera pas. Cela s'applique tout aussi bien aux sociétés qui appartiennent à des Canadiens ou à des étrangers, qu'il s'agisse de Japonais ou de toute autre nationalité.

Mais ce sont là autant de leurres. Il est bien entendu que nous voulons un Canada indépendant, mais vous vous laissez

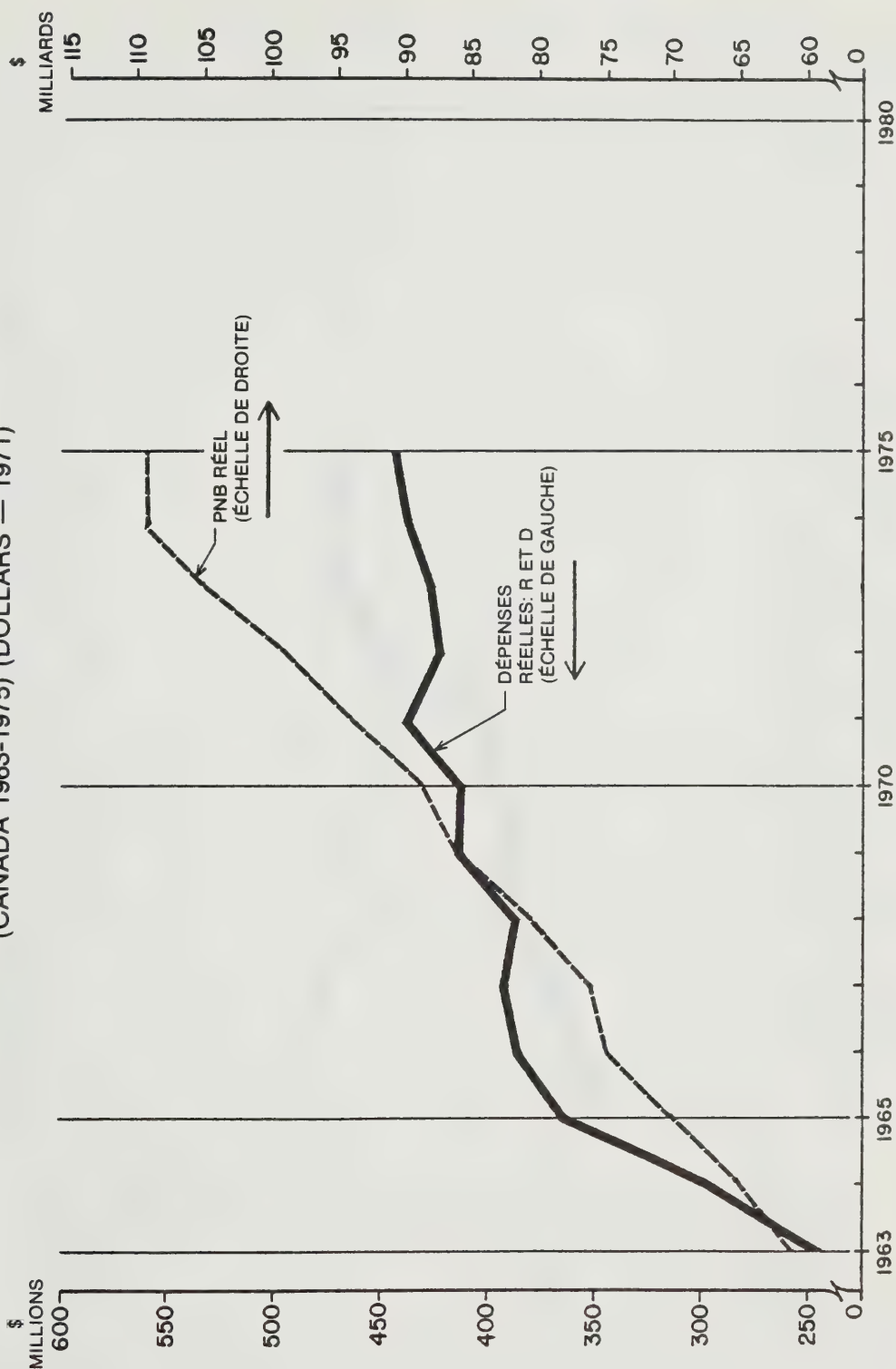
CHART - X  
**REAL INDUSTRIAL R & D EXPENDITURES AND REAL GNP**  
 (CANADA 1963-1975) (1971 - DOLLARS)



SOURCES : STATISTICS CANADA - CATALOGUE NO. 11-003 AND 13-203  
 CMA ECONOMICS DEPARTMENT



GRAPHIQUE X  
DÉPENSES RÉELLES — R ET D INDUSTRIELS ET PNB RÉEL  
(CANADA 1963-1975) (DOLLARS — 1971)

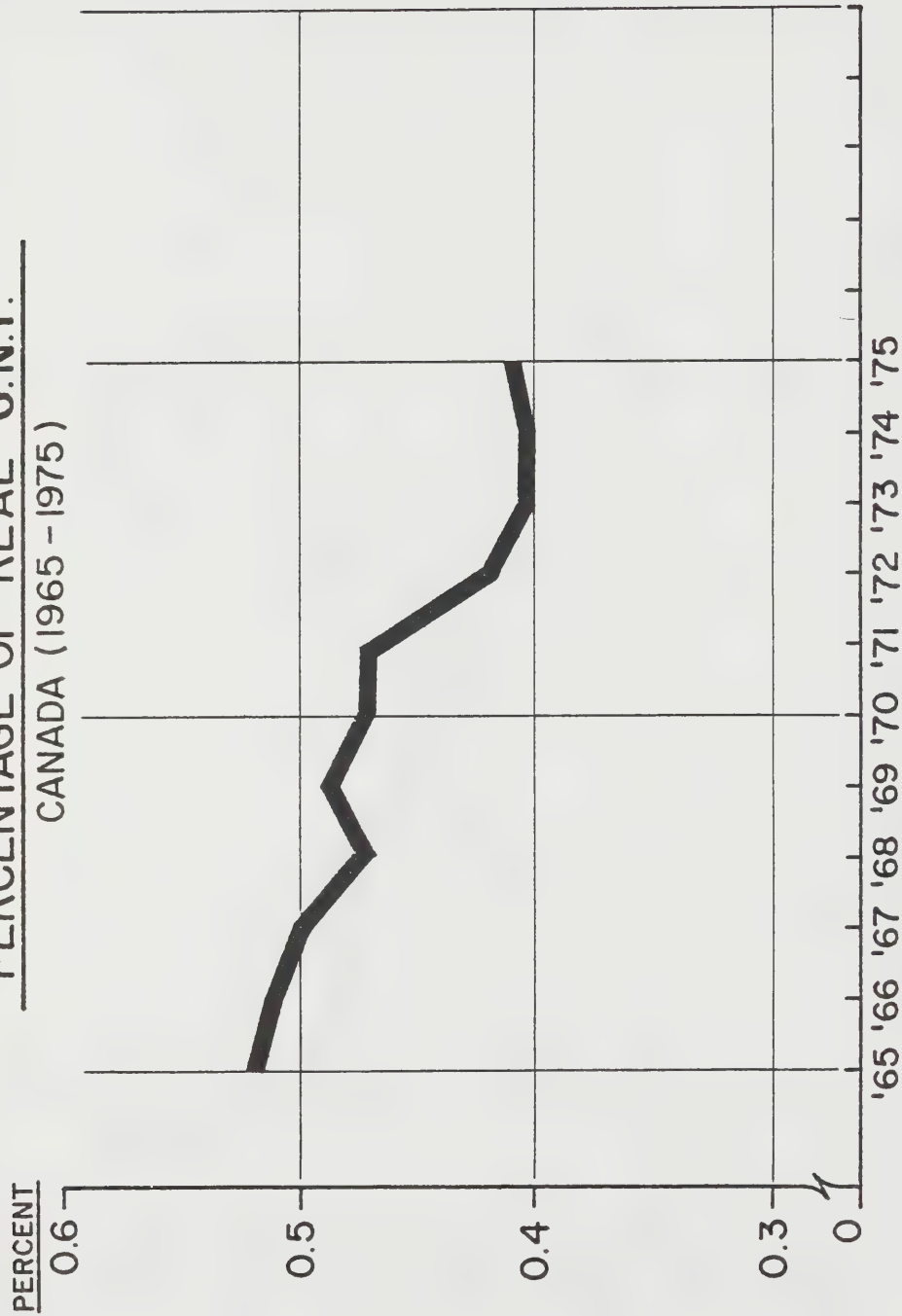


SOURCES: STATISTIQUE CANADA — Nos de catalogue 11-003 ET 13-203  
AMC — SERVICE DE L'ÉCONOMIE

QUART - XI

# REAL R & D EXPENDITURES AS A PERCENTAGE OF REAL G.N.P.

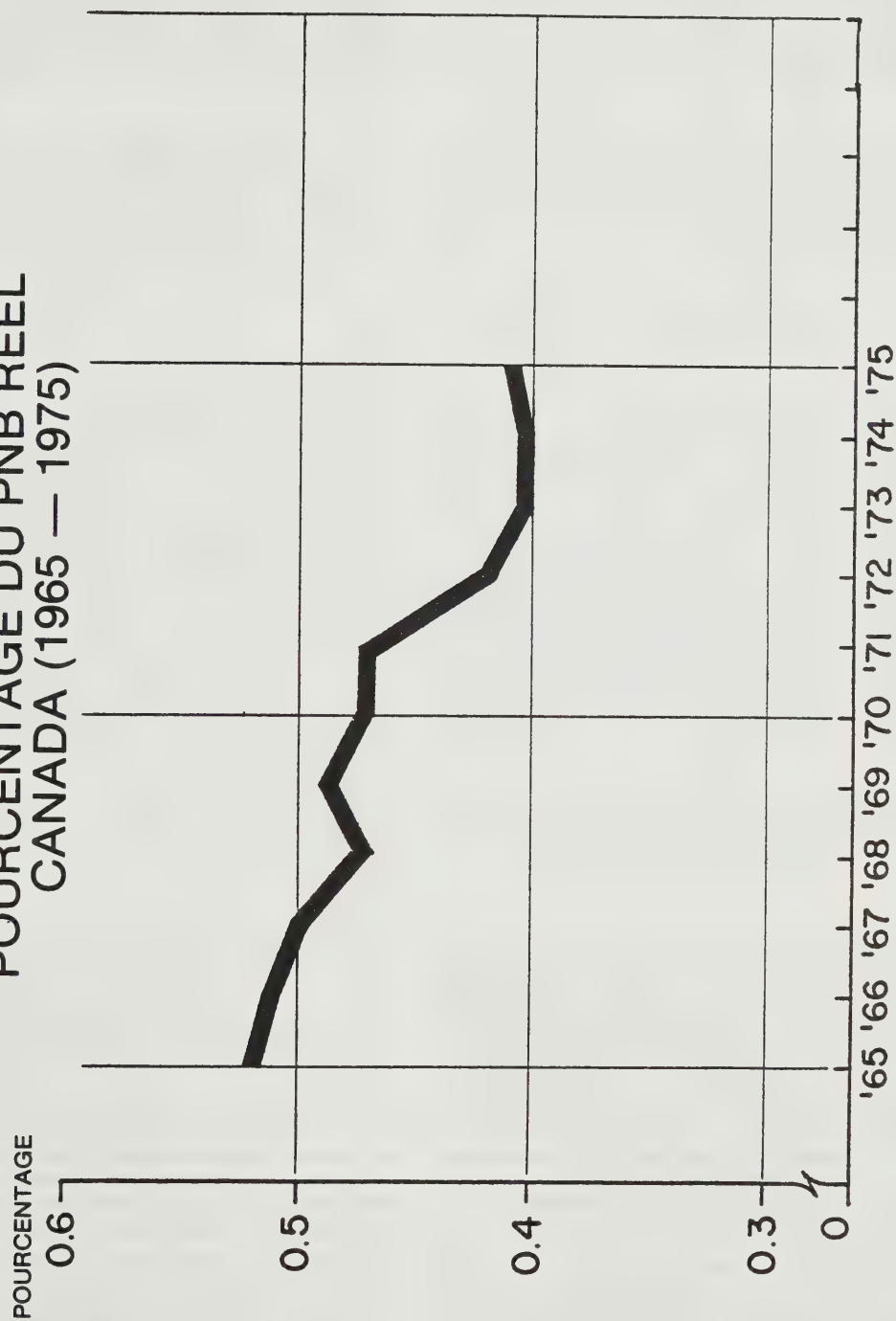
CANADA (1965 - 1975)



SOURCE: STATISTICS CANADA, CATALOGUE NO.S 11-003 AND 13-203

GRAPHIQUE XI

# DÉPENSES RÉELLES EN R ET D EN POURCENTAGE DU PNB RÉEL CANADA (1965 — 1975)



SOURCE: STATISTIQUE CANADA, Nos DE CATALOGUE 11-003 ET 13-203



## [Text]

independent and so on, but some of the elements in which you do that really are side-tracked by the issues of foreign ownership. We would argue that if you take the 12 components of the business environment together, that is really perhaps more fundamental than worrying about who owns the capital. However, there are complications in that I do not want to get into it right now. I will finish what I am doing now and get into that later.

I do have a couple of things to say on the issue of capital. There is the availability and the cost. It is generally known that in Canada the cost of capital is somewhat higher. Our interest rates tend to be higher and so on. Moreover, risk capital is not perhaps as available in Canada because of the function of markets and so on.

One disturbing chart we see on the capital side is chart No. XII, in which we have plotted the net foreign direct investment in Canada.

In the post-war period there was a strong inflow of equity capital. That is ownership capital. People were making a commitment to own assets in Canada, in other words. There was a strong inflow there, but we now have the problem that there has been a sharp drop-off in three successive years, showing a negative outflow. The result is still relatively small, being in the order of \$200 million or \$300 million. At the margin we see that as a danger signal. Something is happening there. The combination of foreign capital not coming in and at the same time Canadian capital moving out at a substantial rate is again not necessarily an indication that everything is falling apart or that we have a crisis or anything, but it is a clear indication of a danger signal there. It is another indication that on the capital side certain people are becoming nervous.

Looking at Chart XIII, at manufacturing profits as a percentage of total profits in the Canadian-U.S. environment, it is pretty obvious to see where people's priorities are.

In the United States the flow of income out of profits as a percentage of total seems to be thrusting towards manufacturing sectors. That is what we are up against from a Canadian base. In Canada we are just holding our own, approximately. Of course, right now we are about to see a substantial decline in the coming year or two as a result of the controls and so on. It is difficult to forecast that. If we try to compete from a Canadian base, we must ask ourselves if we are putting the resources into it in Canada. Are we creating the environment in which people will put profit back into the enterprise as a proportion of the total Canadian environment? We are certainly up against a tough battle there.

On the matter of profits, controls on profits, the CMA supported the government's total anti-inflation program for the competitive reasons we have outlined so far. This is the situation arising now, however, as a result of that program. It is not necessarily entirely, but certainly partly. The total

## [Traduction]

entraîner sur une fausse piste en ce qui concerne la mainmise étrangère. Nous pouvons toujours soutenir qu'il est beaucoup plus important de se pencher sur l'ensemble des douzes éléments qui constituent l'environnement des affaires que de s'inquiéter de savoir à qui appartient le capital. Mais cela suppose des complications dont je ne veux pas discuter maintenant. Je finirai d'abord ce que j'ai commencé et j'y reviendrai ensuite.

J'ai une ou deux choses à dire sur la question du capital. Je veux parler de la disponibilité et du coût. C'est un fait bien connu que le coût du capital est assez élevé au Canada. Nos taux d'intérêt sont supérieurs et ainsi de suite. En outre, il est peut-être plus difficile de trouver des capitaux de spéculation au Canada à cause du fonctionnement des marchés.

En ce qui concerne le capital, le tableau XII est très inquiétant. Il illustre les investissements étrangers directs nets au Canada.

Après la guerre, on a enregistré des entrées massives de capitaux effectifs. Autrement dit, les gens prenaient des engagements pour acquérir des valeurs au Canada. Il y eut donc à cette époque des apports importants, mais on constate ensuite une nette diminution de ces mouvements pendant trois années consécutives, indiquant une fuite de capitaux. À ce stade-ci le phénomène est relativement peu important; il est de l'ordre de \$200 à \$300 millions. À la limite, nous le considérons comme un signal d'alarme. Il se passe quelque chose. Encore une fois, le fait que les capitaux étrangers n'entrent plus au Canada et que, par contre, les capitaux canadiens quittent le pays n'indique pas nécessairement que le système va s'écouler ou que nous soyons en présence d'une crise, mais ce phénomène doit être considéré de toute évidence comme un signal d'alarme. D'autre part, il indique une certaine nervosité dans les milieux financiers.

Lorsqu'on considère le tableau XIII qui indique le pourcentage des bénéfices réalisés au niveau de la production par rapport au total des bénéfices canadiens et américains, on reconnaît de façon évidente les secteurs où sont situées les priorités.

Aux États-Unis, les revenus tirés de bénéfices semblent s'acheminer sur les secteurs de la production. Voilà le problème auquel nous devons faire face dans le contexte canadien. Au Canada, nous maintenons à peu près nos positions. Naturellement, nous sommes maintenant sur le point d'assister à un déclin assez important dans les deux prochaines années, du fait des contrôles, etc. Il est difficile de prévoir les choses dans ce domaine. Pour que le Canada soit compétitif, il faut que nous investissions dans ce secteur. Sommes-nous en train de créer un climat qui incitera les gens à placer leurs bénéfices dans les entreprises pour stimuler l'économie canadienne? Nous avons certainement une dure bataille à mener dans ce domaine.

En matière de bénéfices et de contrôles de bénéfices, l'Association des manufacturiers canadiens a apporté son appui à l'ensemble du programme gouvernemental de lutte contre l'inflation pour des motifs de concurrence que nous avons déjà soulignés. Voici cependant la situation telle qu'elle se présente

## [Text]

corporation profits before taxes. What we have plotted here (Chart XIV) is the last three profit recoveries from the trough into the recovery in the business cycle. The first line indicates the 1961 recovery. There is an obvious rebound of profits from the trough. In 1970 again it was a very substantial recovery. The reason it was stronger in 1970 was because that was from a tremendous low point.

What is happening now in the current recovery is pretty obvious. We are not going anywhere on the profit side. I might add that yesterday the third quarter numbers came out in the statistics report and this line is right back down to 102.

**The Chairman:** You are indicating with your pencil that it is down to the "r" in the word "from".

**Mr. Thibault:** Yes. The index would be back down to about 102 now. In other words, it is barely above what the level of profitability was six quarters ago. Again, there is no magic number as to what the level of profitability should be, but the feeling we get is that the flow of funds into profits is perhaps not at the level it should be. It is flat. It is being held down by various means, one of which is controls, and that is what wage and price controls were designed to do. The problem with that, of course, is that profits are fundamentally different from the flow of income into our pockets. The level of profitability is the basis for future jobs and investment incentive, and with that in mind the question with which we are confronted is how long we can afford to keep it at this level. We have not really recovered. We are back into a trough. You can throw into that the problem of inflation accounting and the question of whether the level of profitability should be adjusted for inflation and inadequate depreciation, and what not. The important question is whether we are building problems into future investment capability by not having the profit performance we should have.

Of course, if one looks at that relative to the situation in the United States, it looks a little more exciting south of the border, which is another factor with which we are confronted on the short term basis.

Chart XV deals with government and taxes and the political climate. These are subjects, of course, of discussion amongst most businessmen.

Looking at Chart XV, I should like to draw your attention to the heavy line, which represents total government expenditures as a percentage of GNP. As you can see, there has been wide fluctuation. It was up during the war, followed by a strong upward trend in the postwar period to the point where currently 40 per cent of the total flow of income in the country is channelled through governments. Over the last year or so there was a strong upward trend, which seems to be tapering off somewhat for the current year. It is this trend that perhaps exemplifies the kinds of things businessmen are talking about. The whole range of services and activities undertaken by our governments in the postwar decades is clearly a factor that one

## [Traduction]

maintenant à l'issue de ce programme. Le tableau indique, de façon sans doute partielle, l'ensemble des bénéfices des sociétés avant impôts. On voit ici apparaître les trois dernières reprises des bénéfices après une période de creux dans l'évolution des affaires. La première ligne indique la reprise de 1961. On note distinctement une brusque reprise des bénéfices par rapport au creux. De nouveau en 1970, il y a une reprise importante. La reprise de 1970 a été forte car elle a suivi une période particulièrement néfaste.

Le phénomène de la reprise actuelle est assez évident. Nous n'irons pas bien loin en matière de bénéfices. Je peux ajouter qu'hier, les chiffres pour le troisième trimestre ont été publiés dans le Rapport statistique et la courbe est retombée à la cote 102.

**Le président:** Vous montrez avec votre crayon que la ligne est retombée au niveau de la lettre «r» dans le mot «from».

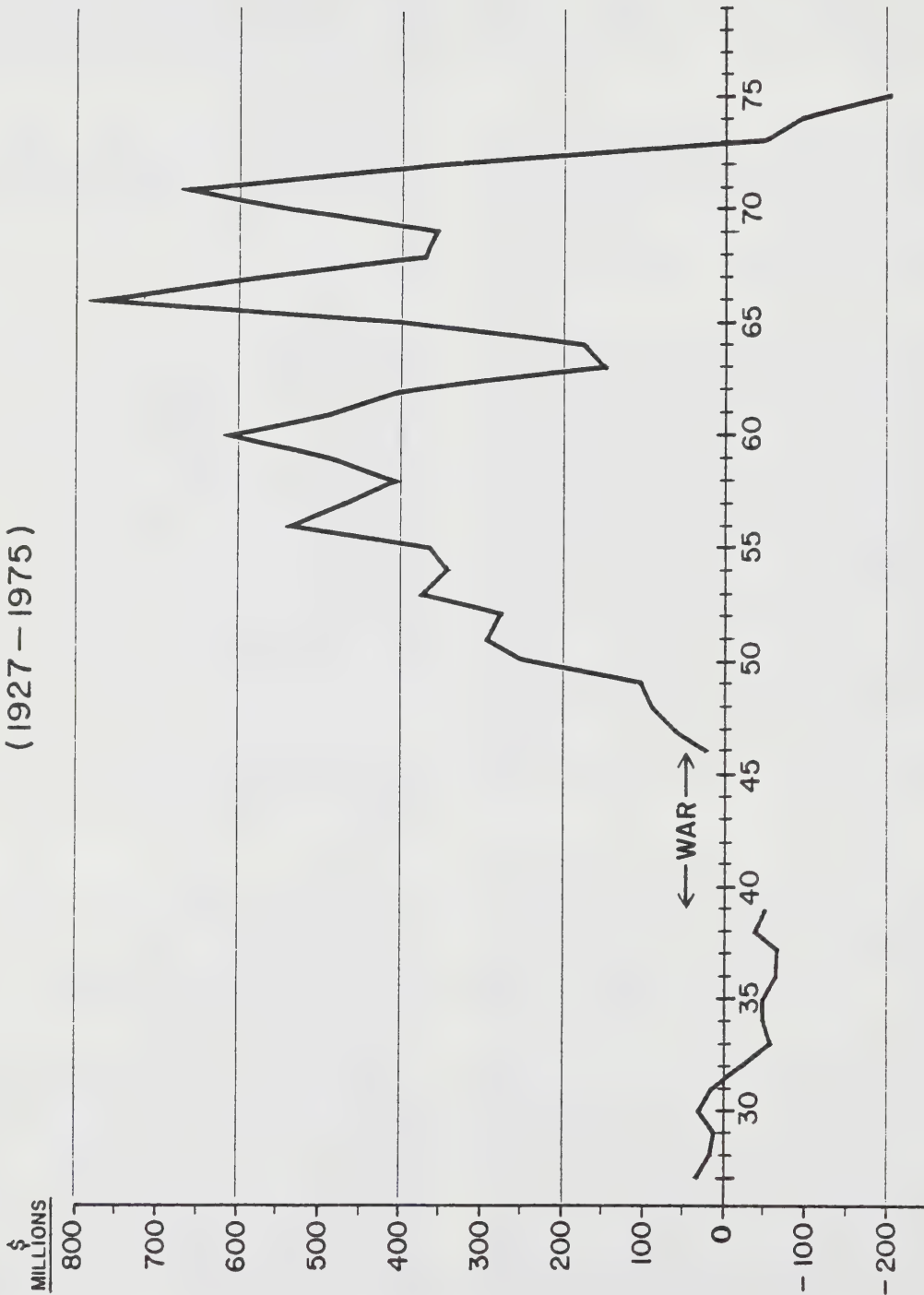
**M. Thibault:** Oui. la courbe devrait actuellement retomber aux environs de la cote 102. Autrement dit, c'est à peine supérieur au niveau de rentabilité atteint il y a un an et demi. À nouveau, il n'y a pas de chiffre magique quant au niveau de rentabilité idéal, mais il nous semble que le taux de rentabilité de nos fonds n'est peut-être pas ce qu'il serait censé être. Il est stagnant. On le garde bas par divers moyens, entre autres les restrictions; c'est ce que visaient les contrôles des prix et des salaires. Naturellement, le problème est que les profits sont fondamentalement différents des revenus que nous empochons. Si nous gardons à l'esprit que le niveau de rentabilité constitue la base des futurs emplois et un stimulant pour les investissements, on peut se demander combien de temps encore nous pourrions nous permettre de le garder à ce niveau. Nous n'avons pas vraiment récupéré. Nous nous retrouvons avec un problème entier. Vous pouvez y ajouter le problème de l'inflation, la nécessité de déterminer si le niveau de rentabilité devrait être adapté à l'inflation et à la dépréciation inappropriée, etc. Nous devons déterminer—et c'est très important—si nous ne sommes pas en train de construire un avenir difficile pour les investissements futurs, en n'ayant pas le niveau de rentabilité que nous devrions avoir.

Naturellement, si on regarde la situation aux États-Unis, on se rend compte que c'est un peu plus stimulant au sud de la frontière, ce qui est encore un autre facteur auquel nous devons faire face à court terme.

Le tableau XV porte sur le gouvernement, la fiscalité et le climat politique. Naturellement, ce sont là les sujets de discussion de la plupart des hommes d'affaires.

J'aimerais attirer votre attention sur la plus grosse ligne de ce tableau, qui représente la totalité des dépenses gouvernementales, en pourcentage du PNB. Comme vous pouvez le constater, la fluctuation est grande. La tendance était à la hausse pendant la guerre, suivie d'une forte montée au cours de la période d'après-guerre, à tel point que 40 p. 100 de la totalité des revenus du pays passent par les gouvernements. Au cours de la dernière année, il y a eu une forte tendance à la hausse, qui semble avoir diminué quelque peu au cours de la présente année. C'est peut-être cette tendance qui illustre le genre de choses dont parlent les hommes d'affaires. Tous les services et activités qu'ont entrepris nos gouvernements au

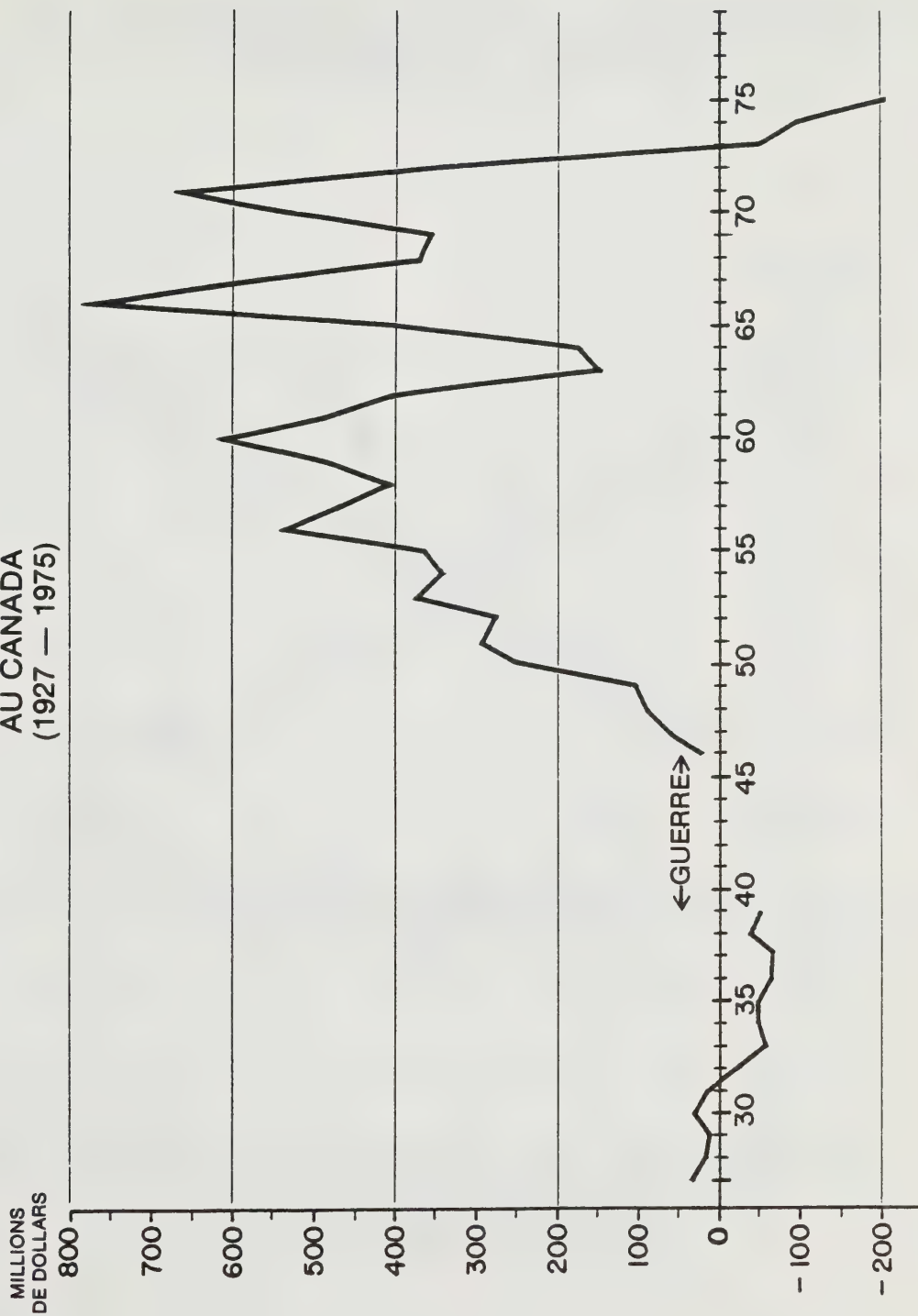
CHART - XII  
NET FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA  
(1927 - 1975)



SOURCES : STATISTICS CANADA, CATALOGUE NO. 67-001 AND 67-201;  
ECONOMICS DEPARTMENT, CANADIAN MANUFACTURERS' ASSOCIATION.



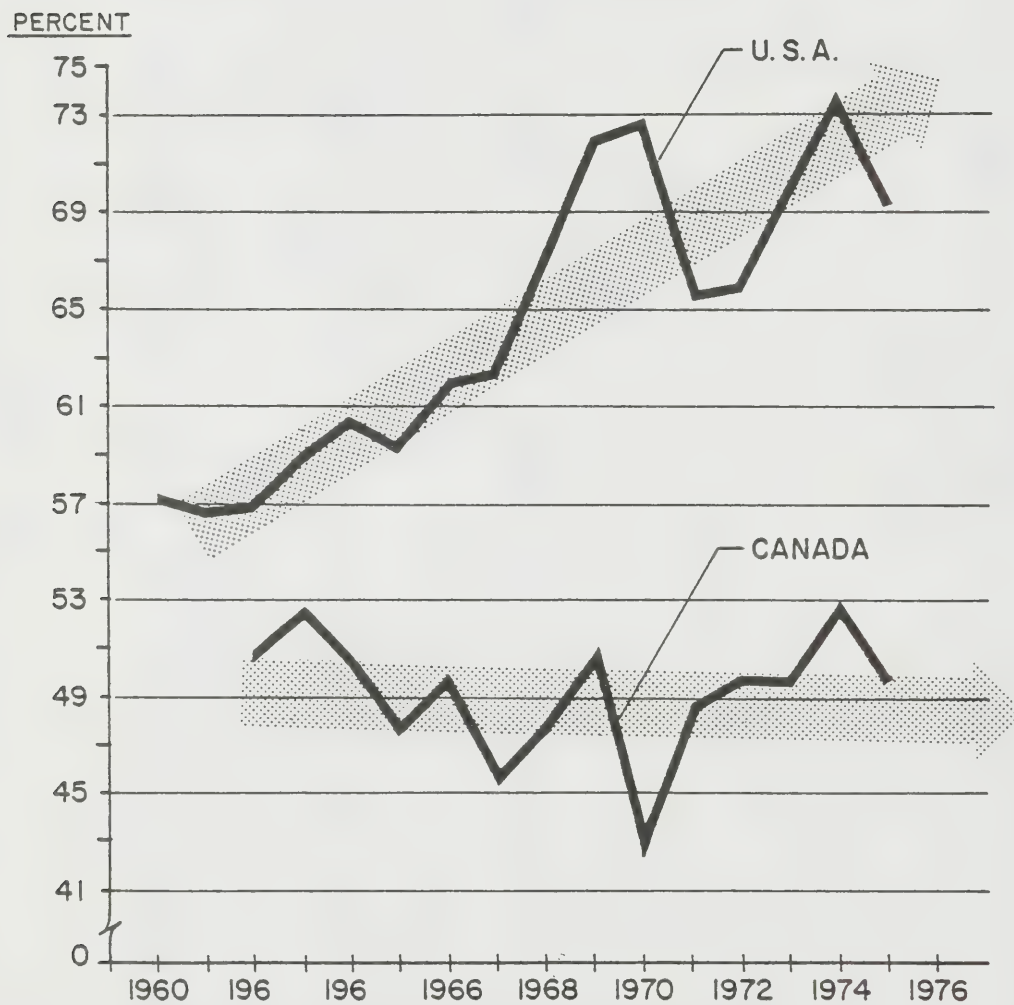
TABLEAU XII  
TOTAL NET DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS  
AU CANADA  
(1927 — 1975)



SOURCES: STATISTIQUE CANADA, Nos DE CATALOGUE 67-001 ET 67-201;  
DEPARTEMENT D'ÉCONOMIQUE, ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

## CHART - XIII

MANUFACTURING PROFITS\* AS A PERCENTAGE OF  
TOTAL CORPORATION PROFITS\*  
U. S. A. AND CANADA



SOURCES : STATISTICS CANADA, CATALOGUE NO. 61-003  
AND U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUSINESS STATISTICS.  
CMA. ECONOMICS DEPARTMENT.

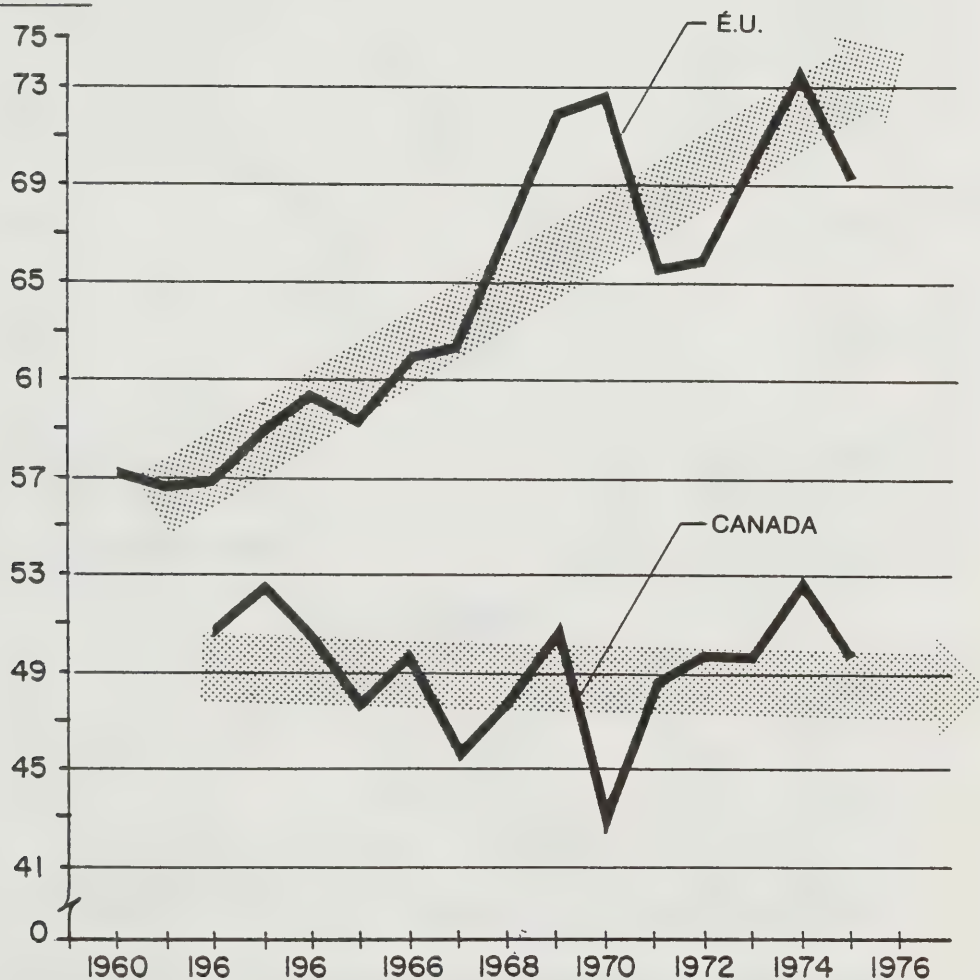
\* AFTER TAXES

TABLEAU XIII

PROFITS DE L'INDUSTRIE DE FABRICATION\* EN POURCENTAGE DU  
TOTAL DES PROFITS DES SOCIÉTÉS\*

É.U. ET CANADA

POURCENTAGE

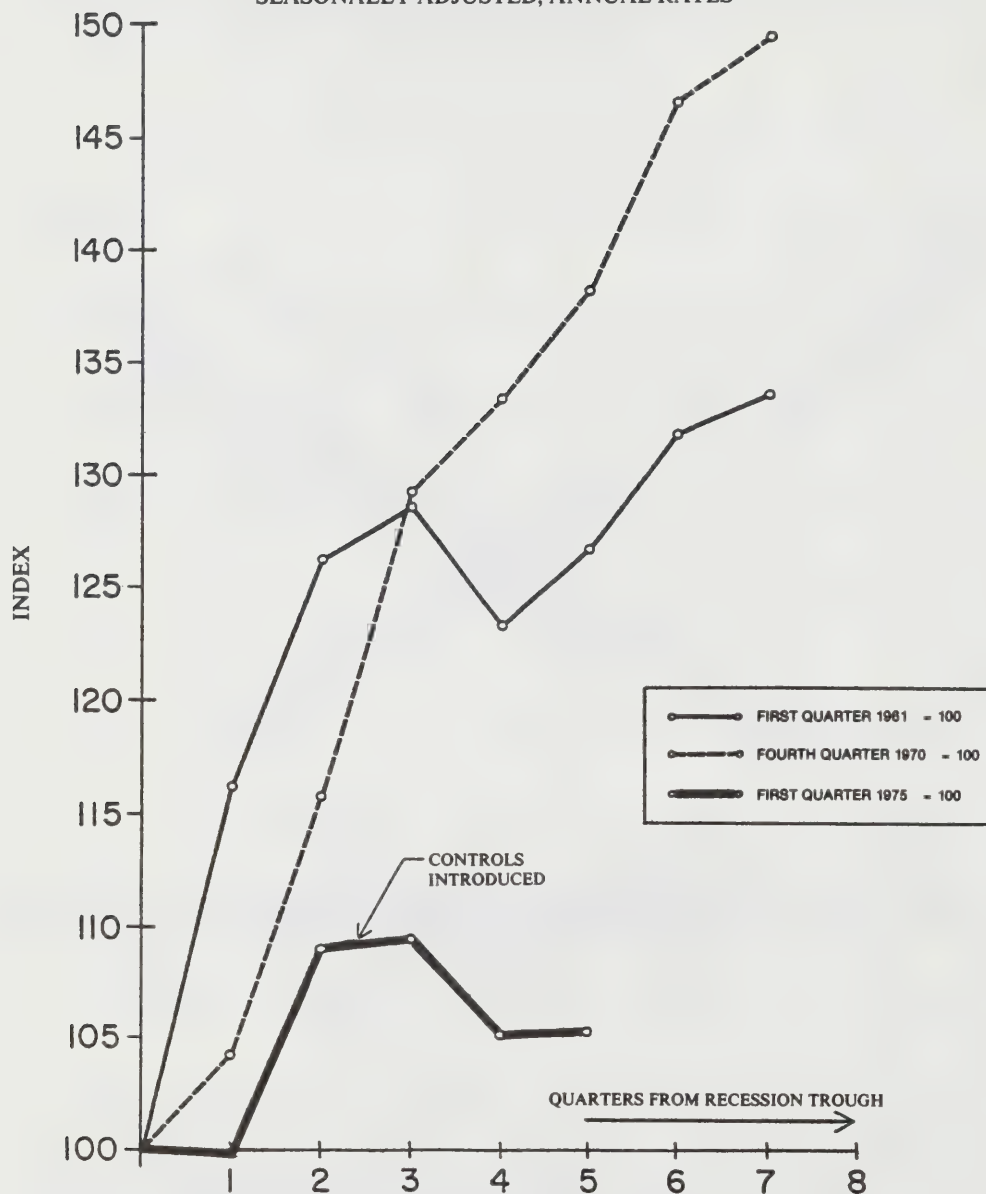


SOURCES: STATISTIQUE CANADA, No DE CATALOGUE 61-003  
ET MINISTÈRE DU COMMERCE DES É.U., STATISTIQUES DU COMMERCE.  
AMC, DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIE

\* APRÈS IMPÔTS



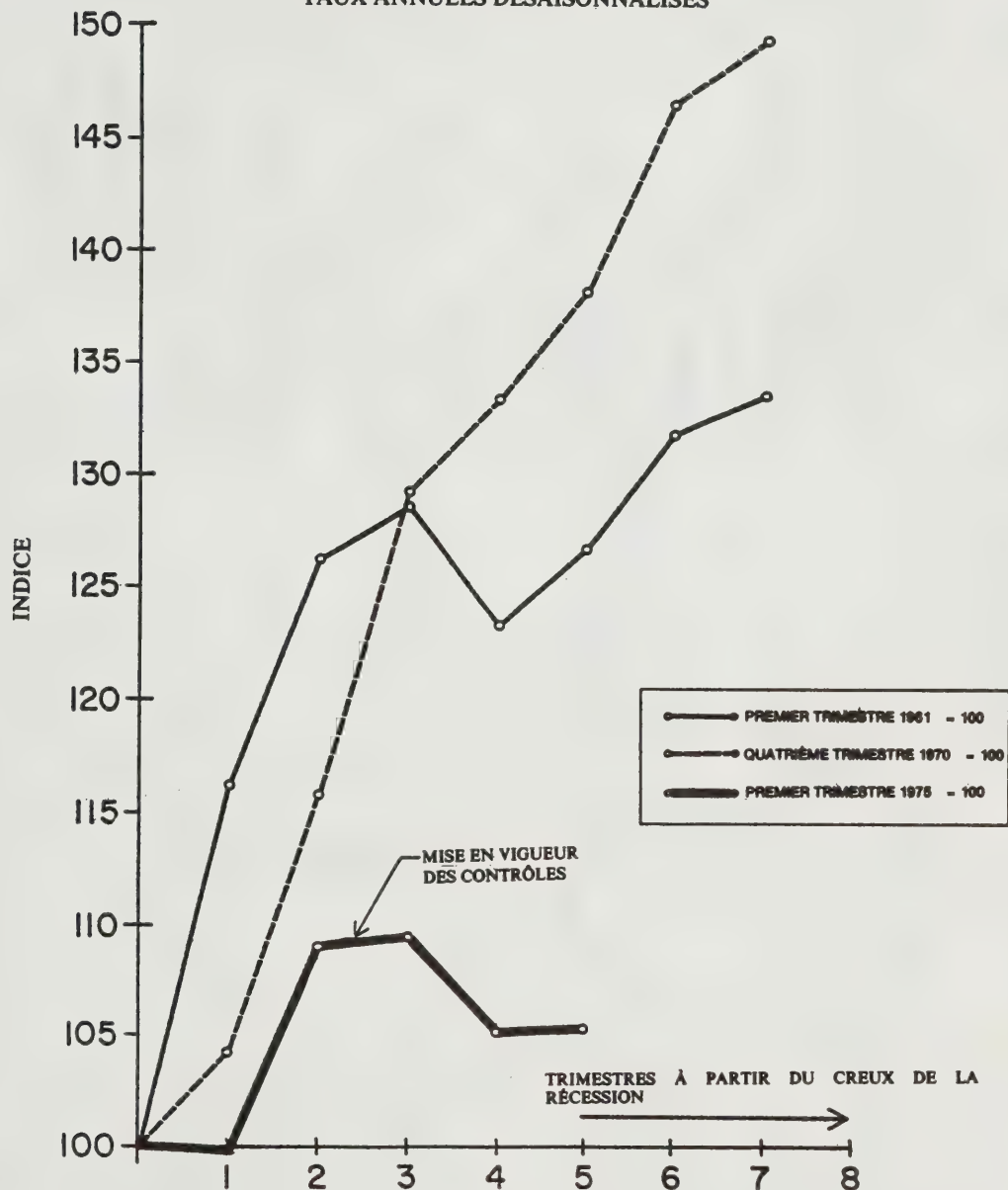
CHART—XIV  
TOTAL CORPORATION PROFITS BEFORE TAXES  
(RECESSION TROUGH = 100)  
SEASONALLY ADJUSTED, ANNUAL RATES



SOURCE: STATISTICS CANADA CATALOGUE Nos. 13-001; 13-533

TABLEAU—XIV  
BÉNÉFICES TOTAUX DES SOCIÉTÉS AVANT IMPÔTS  
(CREUX DE LA RÉCESSION = 100)

TAUX ANNUELS DÉSAISONNALISÉS



SOURCE: STATISTIQUE CANADA N° DE CATALOGUE 13-001; 13-533

GOVERNMENT EXPENDITURES  
- TOTAL AND BY LEVEL OF GOVERNMENT -  
AS A PERCENTAGE OF GNP

CHART - XV

CANADA-1926 TO 1975  
RATIO SCALE

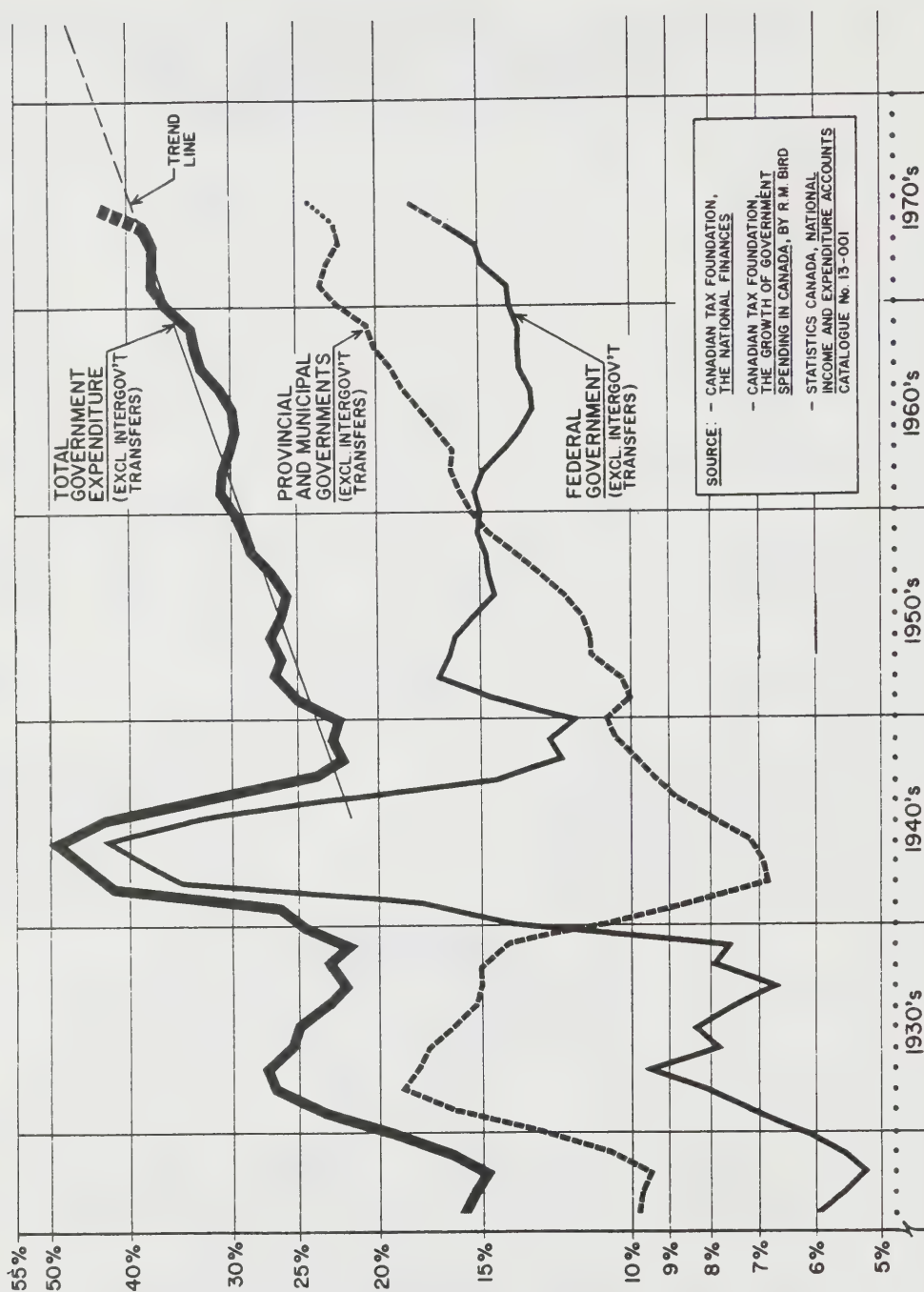
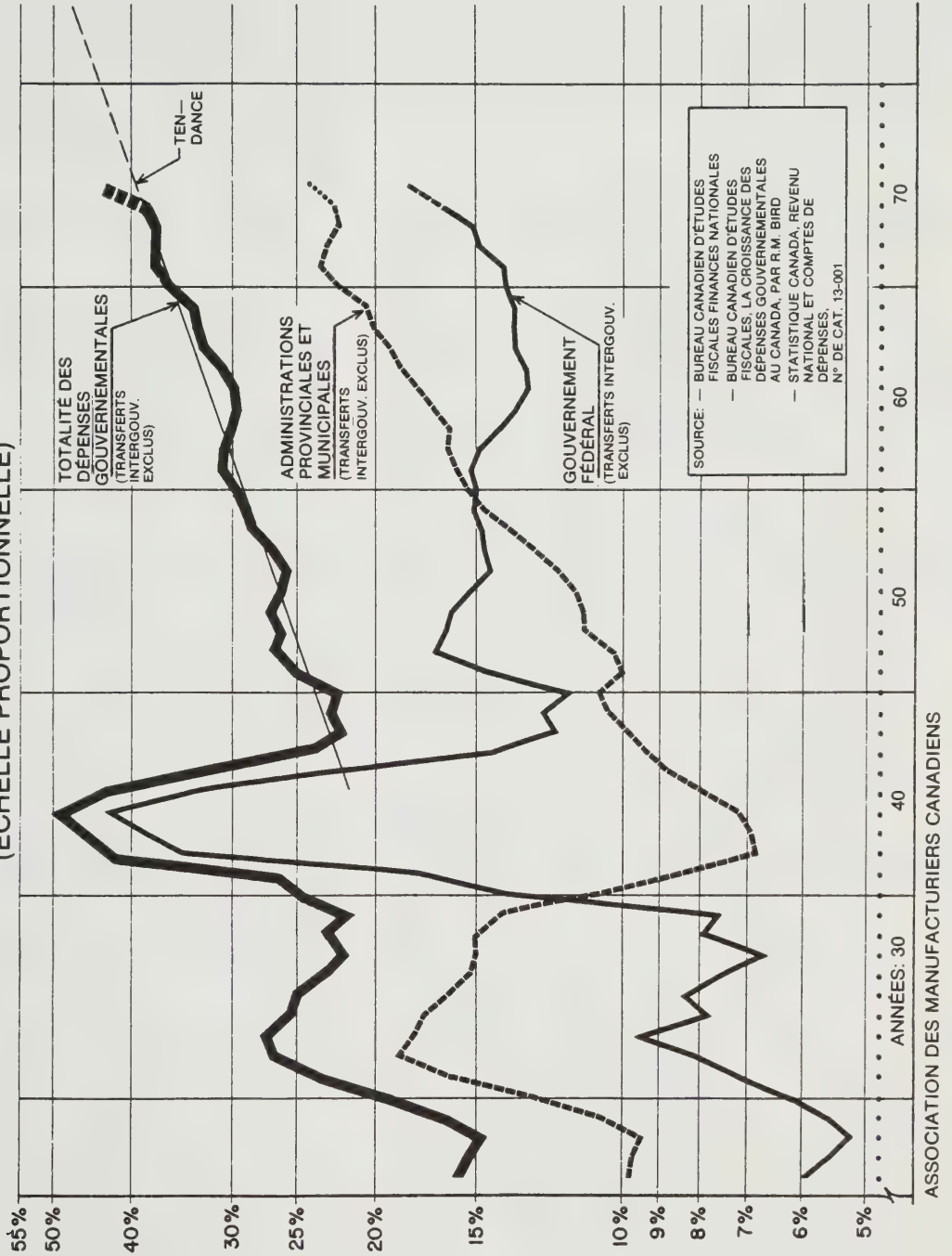




TABLEAU XV  
DÉPENSES GOUVERNEMENTALES  
— TOTALES ET PAR NIVEAUX DE GOUVERNEMENT  
EN POURCENTAGE DU PNB  
CANADA — 1926 À 1975  
(ÉCHELLE PROPORTIONNELLE)



## [Text]

way or another gets plugged into the ability of business to compete. If you have a greater deduction for unemployment insurance, it becomes part of the payroll. Deductions for workmen's compensation, taxes, and so forth, are all built into the cost of products, and as long as there is a strong and rapid trend in that curve, Canadian industry is going to have to run very hard to keep up with it. We are perhaps reaching the stage now where we have to question how far and how fast we can push this trend.

**Senator Rowe:** You said 40 per cent is channelled through governments. Is that the highest it has ever been?

**Mr. Thibault:** It is approximately 42 per cent now. I believe at its peak it was about 49 per cent.

**Senator Rowe:** But in the postwar period it has been climbing?

**Mr. Thibault:** Yes, at a very steady rate. The other lines on the chart represent attempts to allocate those expenditures to levels of government. However, it is so interlinked with cost-sharing, and so forth, it is very difficult to know which level of government is doing what. The point we want to make is that from a business point of view it is the totality of government expenditures with which we are confronted. It does not matter from the businessman's point of view whether the expenditures are made at the municipal, provincial or federal levels.

**The Chairman:** As a point of clarification, the heavy black line represents total government expenditures excluding inter-governmental transfers.

**Mr. Thibault:** That is somewhat misleading. When we say it excludes intergovernmental transfers, we mean we are not double counting one into the other. It does not exclude transfer payments in respect of family allowances, and so forth. The word "transfer" is not meant to exclude all transfers. As a matter of fact, the figures include all transfer payments to individuals and companies, and so forth.

Chart XVI represents direct personal taxes by all governments as a percentage of total personal income. On average, it was fairly flat, fairly constant, up until the mid-1960s. Since then, there has been a very strong upward trend, which, of course, is reflected in the previous chart. In other words, a greater proportion of personal income is taken by governments to do the things they want to do for people. From a business point of view, what it means is that when the employee receives his pay cheque, the component he is interested in is what he takes home. For that reason, the greater the deducted component grows, the more he demands to take home, and that pressure is built into the payroll.

**The Chairman:** Has any work been done on statistics of this type removing factors such as hospitalization? It seems to me

## [Traduction]

cours des décennies de l'après-guerre sont manifestement des facteurs qui se rattachent d'une façon ou d'une autre à la capacité de concurrence d'une entreprise. Si vous avez des déductions d'assurance-chômage plus élevées, cela s'inscrit sur la feuille de paie. Les déductions pour accidents du travail, les taxes, etc., sont toutes comprises dans le coût des produits, et aussi longtemps que cette courbe grimpera rapidement, l'industrie canadienne devra travailler très fort pour se maintenir. Nous en sommes à une étape où nous devons nous demander à quelle vitesse, et jusqu'à quel point, nous pouvons pousser cette tendance.

**Le sénateur Rowe:** Vous avez dit que 40 p. 100 des revenus passaient par les gouvernements. Est-ce là le pourcentage le plus élevé jamais atteint?

**M. Thibault:** Actuellement, il est d'environ 42 p. 100. Je crois que le sommet a été de 49 p. 100.

**Le sénateur Rowe:** Mais il a monté au cours de la période d'après-guerre?

**M. Thibault:** Oui, très régulièrement. Par les autres lignes du tableau, on tente de rattacher ces dépenses aux divers niveaux de gouvernement. Toutefois, elles sont si liées à la répartition des charges, etc., qu'il est très difficile de savoir ce qui se fait à tel ou tel niveau de gouvernement. Ce que nous tenons à souligner c'est que du point de vue des affaires, nous devons faire face à la totalité des dépenses gouvernementales. Il importe peu à l'homme d'affaires de savoir si les dépenses sont engagées par les autorités municipales, provinciales ou fédérales.

**Le président:** Pour mettre les choses au clair, permettez-moi de dire que la plus grosse ligne représente la totalité des dépenses gouvernementales, sauf les transferts intergouvernementaux.

**M. Thibault:** C'est quelque peu trompeur. Lorsque nous disons que cela exclut les transferts gouvernementaux, nous voulons dire que nous ne les comptons pas deux fois—une fois dans les deux catégories. Elle n'exclut pas les paiements de péréquation pour les allocations familiales, etc. Le mot «péréquation» ne signifie pas exclusion de tous les paiements de péréquation. En fait, ces données comprennent tous les paiements de péréquation à des particuliers, des sociétés, etc.

Le tableau XVI représente les impôts personnels directs perçus par les divers gouvernements en pourcentages du revenu personnel total. En moyenne, c'était assez uniforme, assez constant, jusqu'au milieu des années 60. Depuis, il y a eu une forte tendance vers le haut qui, évidemment, est reflétée dans le tableau antérieur. Autrement dit, une proportion plus grande du revenu personnel est prise par les gouvernements pour faire ce qu'ils veulent pour les gens. D'un point de vue commercial, ce que cela signifie, c'est que lorsque l'employé reçoit son chèque de paye, l'élément qui l'intéresse, c'est ce qu'il rapporte à la maison. Pour cette raison, plus les éléments déduits sont importants, plus il exige d'en rapporter à la maison, et cette pression est inhérente à la feuille de paye.

**Le président:** A-t-on entrepris des travaux en matière de statistiques de ce genre pour supprimer des facteurs comme

[Text]

that if you have a hospital insurance scheme, you do not need to provide that out of your pay packet.

**Mr. Thibault:** Absolutely. That is a very important point. What that does not show, of course, are the benefits people receive. I do not think most Canadians would want to be put in the position where they could go bankrupt if a member of the family falls sick. The point we are trying to make is that we have moved into health, pensions, and so forth, and when it comes to demanding the take-home income, people perhaps do not keep all of those benefits in mind. They tend to take them for granted. What it means at the bargaining table is that the employers have to produce the demanded take-home pay.

**The Chairman:** They want those benefits plus parity.

**Mr. Thibault:** Yes. One of the elements we tried to develop in the green book is whether we can really push transfer payments to people and then take them out of the payroll and, if so, does anything happen? Well, we maintain that a great deal happens. People want more gross so that the take-home pay is a little bit better. They take for granted all of the benefits that are built into the system.

The question with which we are confronted is whether the structure is realistic in terms of having people come to grips with what it costs for all of the benefits available.

I have four other charts, all of which deal with productivity and free trade. I can deal with those now or a little later, as you wish.

**The Chairman:** Normally, opening presentations take a shorter period of time and more time is devoted to questioning. However, I find this presentation sufficiently valuable for the record that I think it would be worthwhile to have it continue.

**Mr. Thibault:** The next series of charts are not included in the blue book, but I will forward copies to you within the next day or two.

**The Chairman:** We will identify them for now as Charts A, B, C and D, and we will incorporate them into the record as soon as you provide us with copies.

#### CHART A PRODUCTIVITY

##### • MEASUREMENT PROBLEMS RE:

... VALUE OF INPUTS (LABOUR; CAPITA)  
... VALUE OF OUTPUT

##### • CANADIAN LABOUR PRODUCTIVITY

... Growth Lower than Overseas  
... Growth Better than U.S.A.  
... Level Lower than U.S.A.

[Traduction]

l'hospitalisation? Il me semble que si on a un régime d'assurance-hospitalisation, on n'a pas besoin d'en déduire la cotisation du chèque de paye.

**M. Thibault:** Absolument. C'est là un point très important. Ce que cela ne montre pas, évidemment, ce sont les avantages que les gens retirent. Je ne pense pas que la plupart des Canadiens voudraient être placés dans une situation où ils pourraient faire faillite si un des membres de leur famille tombait malade. Nous avons parlé de santé, de pension, et ainsi de suite, et ce que nous essayons de voir, c'est que lorsqu'il s'agit d'exiger le revenu qu'ils rapportent à la maison, les gens n'ont peut-être pas à l'esprit tous ces avantages. Ils ont tendance à les tenir pour acquis. Ce que cela signifie à la table de négociation, c'est que les employeurs doivent fournir la paye exigée qui est rapportée à la maison.

**Le président:** Ils veulent ces avantages, ainsi que la parité.

**M. Thibault:** Oui. L'un des éléments que nous avons développé dans le livre vert, c'est la question de savoir si nous pouvons réellement pousser les paiements de transfert vers les gens, puis les enlever de la feuille de paye; dans l'affirmative, qu'est-ce qui arrive? Eh bien, beaucoup de choses arrivent. Les gens veulent un plus gros montant brut pour que le revenu qu'ils rapportent à la maison soit plus élevé. Ils tiennent pour acquis tous les avantages intégrés au système.

La question qui nous occupe, c'est de savoir si la structure est réaliste lorsqu'il s'agit d'obtenir que les gens assument le coût de tous les avantages offerts.

J'ai ici 4 autres tableaux, qui se rapportent tous à la productivité et au libre-échange. Je peux en parler maintenant ou un peu plus tard, comme vous le désirez.

**Le président:** Normalement, les présentations du début sont plus courtes et une période plus longue est consacrée aux questions. Cependant, cette présentation me semble suffisamment importante pour qu'elle soit consignée au procès-verbal et je pense qu'il vaut la peine de la poursuivre.

**M. Thibault:** La prochaine série de tableaux ne se trouve pas dans le livre bleu mais je vous en ferai parvenir des copies d'ici un jour ou deux.

**Le président:** Nous les désignerons pour le moment les tableaux A, B, C et D et nous les ajouterons au procès-verbal aussitôt que vous nous en aurez fait parvenir des copies.

#### TABLEAU A PRODUCTIVITÉ

##### • PROBLÈMES D'ÉVALUATION:

... VALEUR DES INTRANTS (MAIN-D'ŒUVRE;  
CAPITAL)  
... VALEUR DES EXTRANTS

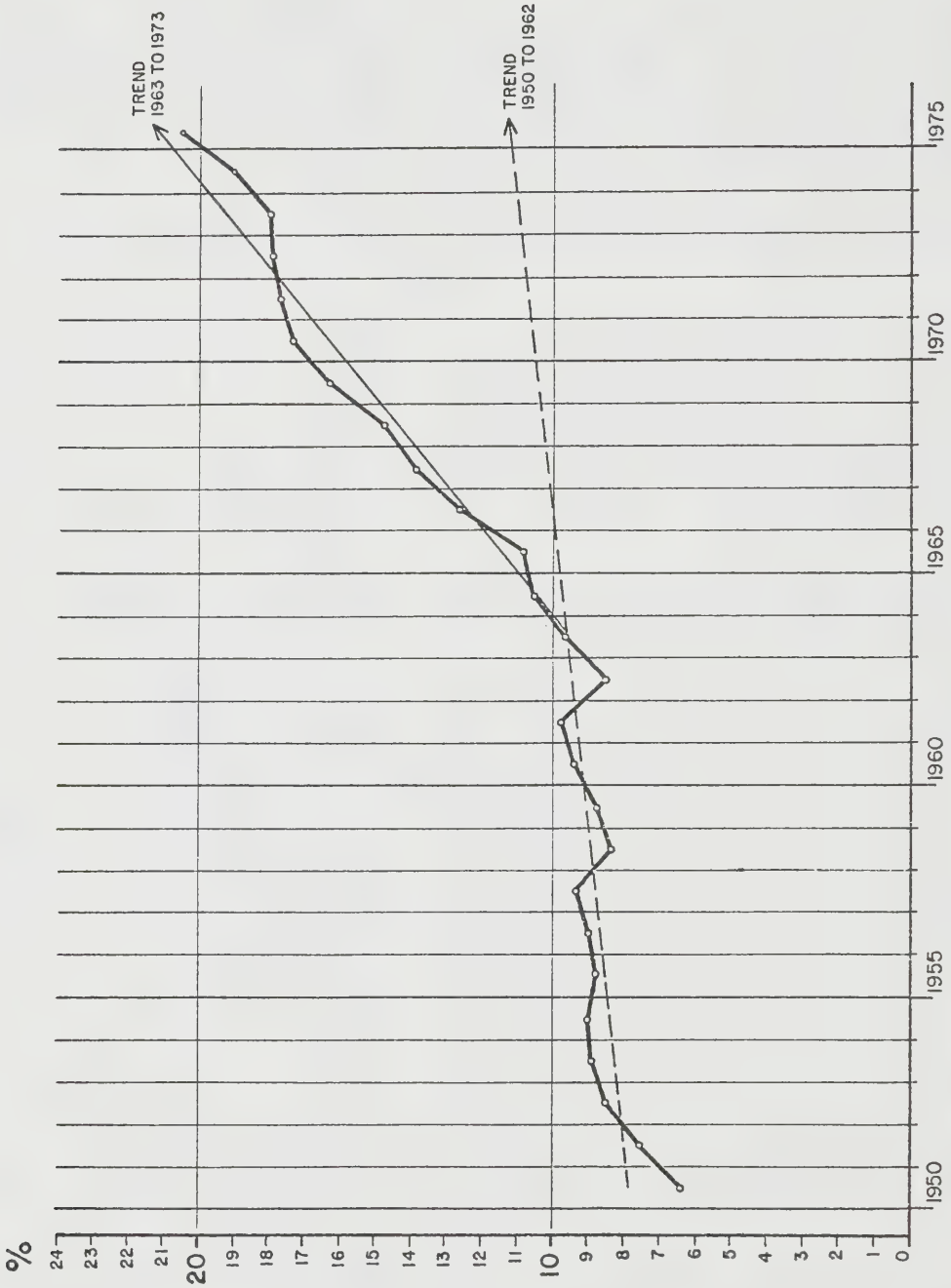
##### • PRODUCTIVITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE CANADIENNE

... CROISSANCE INFÉRIEURE À CELLE DES  
PAYS D'OUTRE-MER



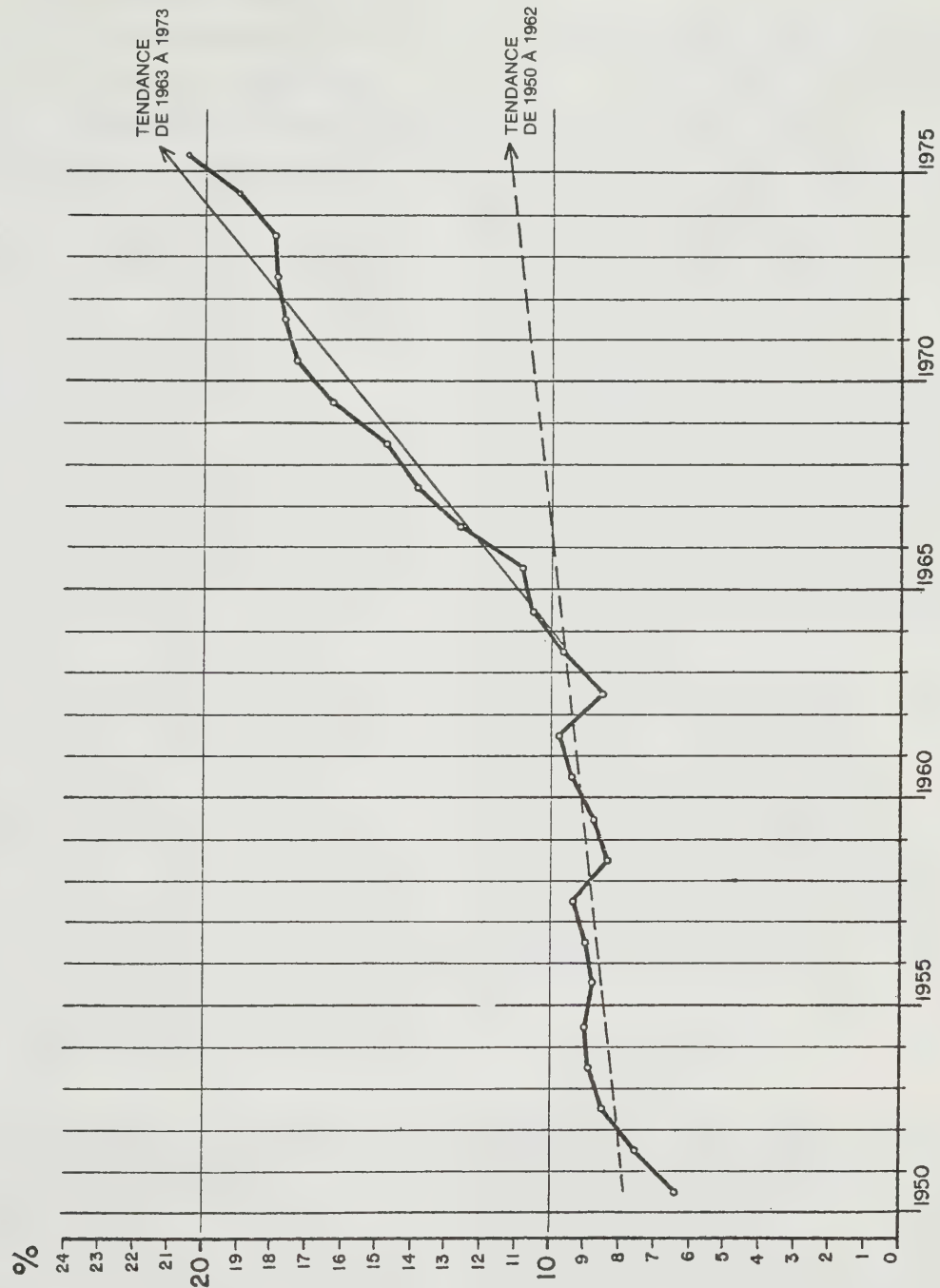
CHART - XVI

DIRECT PERSONAL TAXES BY ALL GOVERNMENTS  
AS A PERCENTAGE OF TOTAL PERSONAL INCOME



SOURCE : NATIONAL ACCOUNTS  
CMA ECONOMICS DEPARTMENT

TABLEAU XVI  
IMPÔTS PERSONNELS DIRECTS POUR TOUS LES NIVEAUX  
DE GOUVERNEMENT EN POURCENTAGE DU REVENU PERSONNEL TOTAL



SOURCE: COMPTES NATIONAUX  
AMC — DÉPARTEMENT D'ÉCONOMIQUE

[Text]

- CONCERN OVER STANDARD OF LIVING
- CONCERN OVER EFFICIENCY
- REAL CONCERN OVER UNIT COSTS.

**Mr. Thibault:** There is a good deal of talk in Canada today about productivity—what is it? (Chart A) How you come to grips with it? How you measure it? A great many people feel we have a problem in respect of productivity. The Economic Council of Canada, starting from the premise that we do have a problem with productivity, proposes free trade as the answer.

We are approaching the question of productivity from a different angle. We began to study the problems in measuring productivity. It is very difficult to measure the value of all of the inputs. In doing so, you are faced with the question of what produces a better performance. The traditional means has been to shove labour into the denominator, thereby giving you some measure. But what about capital? It does not show you how efficiently you are using your capital, and yet economists in very complicated studies try to estimate in the denominator the capital input. But what about management? What about technology? In other words, it is difficult to come to grips with what goes into it. If you look at the economy as a whole, 60 per cent of our output is in services, much of which you cannot measure. What does productivity tell you, then? What do you really have when someone says, "Here's a line at the top, and another one on the bottom, and here is a ratio?" We have some real problems with that. If you take the standard measure of labour productivity, which is some measure of output divided by some measure of labour input only, we find that our growth in manufacturing, in Canada, has been somewhat lower, in percentage increase year by year than in many overseas countries. It is a little bit better than it is in the United States, which is something people do not realize, but the level is lower than it is in the United States, where a given plant or a given person, to take a hypothetical instance, has perhaps \$10,000 in the United States and \$8,000 in Canada. Something in that order.

Again, the feeling we get is, should we really be expected to generate 10 per cent increases in productivity as measured in that fuzzy way—the way Japan or Italy does? If we are doing a little better than the United States, is that perhaps our best guideline? We have a feeling that really what we are concerned with here, as a country, is perhaps a standard of living rather than anything else. Are we really concerned with churning out the big productivity numbers, or with designing an institutional structure which will give us a better standard of living, part of which is industrial efficiency? I am not saying productivity is unimportant, but I am saying that we have to look at it in a different way.

[Traduction]

... CROISSANCE SUPÉRIEURE À CELLE DES É.U.  
... NIVEAU INFÉRIEUR À CELUI DES É.U.

- IMPORTANCE PRIMORDIALE DU NIVEAU DE VIE
- IMPORTANCE PRIMORDIALE DU RENDEMENT
- IMPORTANCE PRIMORDIALE DU COÛT UNITAIRE

**M. Thibault:** Aujourd'hui, on parle beaucoup au Canada de la productivité—qu'est-ce que la productivité? Comment la traite-t-on? Comment la mesure-t-on? Beaucoup de gens ont l'impression qu'il y a un problème de productivité. Le Conseil économique du Canada, en se fondant sur la prémisse qu'il y a un problème de productivité, propose le libre échange comme solution.

Notre approche de la question de la productivité sera différente. Nous avons commencé l'étude des problèmes par la mesure de la productivité. Il est très difficile de mesurer la valeur de tous les intrants. Car il faut, pour le faire, se demander qu'est-ce qui donne un meilleur rendement. La méthode classique utilisait la main-d'œuvre comme dénominateur et obtenait ainsi une certaine mesure. Et le capital? Car cette méthode n'indique pas à quel point on utilise efficacement le capital, et pourtant, les économistes, dans leurs études très complexes, s'efforcent d'évaluer les intrants du capital en le plaçant au dénominateur. Et la gestion? Et la technologie? Autrement dit, il est difficile de saisir tous les éléments qui en font partie. Si on considère l'ensemble de l'économie, les services représentent 60 p. 100 de la production et on ne peut mesurer beaucoup d'entre eux. Que veut donc dire productivité? Qu'entend-on réellement, quand quelqu'un dit, «Il y a une ligne en haut, une en bas, et voici le rapport»? Cela nous cause de véritables difficultés. Si on prend la mesure normalisée de productivité de la main-d'œuvre, qui est seulement une certaine mesure que la production divisée par une certaine mesure de l'intrant main-d'œuvre, on se rend compte que notre croissance, au Canada, pour ce qui est de la fabrication, a été quelque peu moins élevée, pour l'augmentation annuelle en pourcentage que dans beaucoup de pays d'outre-mer. Elle est un peu meilleure que celle des États-Unis, ce dont les gens ne se rendent pas compte, mais le niveau est moins élevé qu'aux États-Unis pour une certaine usine ou une certaine personne, pour donner un exemple hypothétique, qui a peut-être \$10,000 aux États-Unis et \$8,000 au Canada. Quelque chose de cet ordre.

Encore une fois, nous nous posons la question, devrions-nous nous attendre vraiment à une augmentation de la productivité de 10 p. 100 mesurée de cette façon confuse—à la façon du Japon ou de l'Italie? Réussissons-nous un peu mieux que les États-Unis, serait-ce notre meilleure ligne directrice? Nous avons l'impression, que ce qui nous inquiète vraiment ici, c'est peut-être le niveau de vie plus qu'autre chose. Nous préoccu-pions-nous réellement d'en arriver à montrer des chiffres qui indiquent une productivité élevée ou désirons-nous plutôt concevoir une structure institutionnelle qui nous permettra d'avoir un meilleur niveau de vie dont un des éléments est l'efficacité industrielle? Je ne dis pas que la productivité n'est pas impor-



[Text]

We always come up against a fundamental economic problem, which is that we have limited resources which we have to use in the best way we can, and we have to be efficient. All of that is perfectly true. But if we come at it from a productivity concept point of view, we find it does not lead us anywhere. We cannot come to grips with it. What we have tried to do is emphasize another aspect, and bring it down to what we call unit cost, which, from an industrial point of view, is a key interest.

To explain what I have in mind I have put this little chart together. This is chart B.

**Mr. Thibault:** We often refer to output and input. On the input side what most people forget is that quite apart from measuring the input side you have what I call a "know-how" component, which is an integral part of the whole structure. Then you have what is in our view the most important aspect, which is the cost of these inputs. If you approach it from a productivity point of view it does not help you. It does not tell you anything. You can have 20 per cent increases in productivity, but if you have 40 per cent increases in costs you are still losing. So keep in mind the A, the B, and the C.

I will break it down one step further. If you look at the A you have the output side, the numerator. This is chart C.

#### CHART C COMPONENTS OF PROBLEM

##### (A) OUTPUT

- ... Economies of Scale
- ... Marketing
- ... Free Trade (Access)

##### (B) KNOW-HOW

- ... Organization
- ... Technology
- ... Motivation

##### (C) COST OF INPUTS

- ... Wages, Fringes
- ... Taxes
- ... Capital

**Mr. Thibault:** You are talking about economics of scale. You are talking about marketing, about boosting the output, and we are talking essentially the way the economic council is talking, that is to say, about free trade. They are saying the numerator is all important. They are saying that shoving the volume in is the answer. We are saying, on the other hand, that that is not the whole answer, but merely part of the answer. Just as important, in our view, is the way in which people do things: the organization, the technology, the motivation, the management capability. I would call that integral to the concept itself.

[Traduction]

tante, mais je prétends que nous devons la considérer de façon différente.

Nous nous buttons toujours à un problème économique fondamental, c'est-à-dire que nous avons des ressources limitées que nous devons utiliser le mieux possible et nous devons être efficaces. Tout cela est parfaitement vrai. Cependant, si nous abordons cette question du point de vue productivité, nous constatons que nous sommes dans une impasse. Nous ne pouvons la saisir. Nous avons essayé de donner plus d'importance à d'autres aspects et à réduire la question à ce que nous appelons le prix unitaire, qui, d'un point de vue industriel, est d'une importance fondamentale.

Pour expliquer ce que je veux dire j'ai dessiné ce petit tableau. C'est le Tableau B.

**M. Thibault:** Nous parlons souvent d'intrant et d'extrant. Du côté intrant, il y a, ce que beaucoup de gens oublient, et qui est loin de mesurer le côté intrant, ce que j'appelle un élément «savoir faire», qui fait partie intégrante de toute la structure. Il y a ensuite, ce qui à notre avis est l'aspect le plus important, c'est-à-dire le coût de ces intrants. Une approche faite du point de vue de la productivité n'aide en rien. Elle ne vous indique rien. Il y a une augmentation de 20 p. 100 de la productivité, mais si les coûts ont augmenté de 40 p. 100 vous faites encore une perte. Il faut se souvenir du A, du B et du C.

Je vais pousser la décomposition une étape plus loin. Si vous regardez le A vous avez le côté extrant, le numérateur. C'est le Tableau C.

#### TABLEAU C COMPOSANTES DU PROBLÈME

##### (A) EXTRANT

- ... ÉCONOMIES D'ÉCHELLE
- ... COMMERCIALISATION
- ... LIBRE-ÉCHANGE (ACCÈS)

##### (B) CONNAISSANCES

- ... ORGANISATION
- ... TECHNOLOGIE
- ... MOTIVATION

##### (C) COÛTS DES INTRANTS

- ... SALAIRES, AVANTAGES SOCIAUX
- ... TAXES
- ... CAPITAL

**M. Thibault:** Vous parlez d'économie d'échelle. Vous parlez de la commercialisation, de l'augmentation du rendement, alors que nous nous intéressons essentiellement à la même chose que le Conseil économique, c'est-à-dire au libre échange. Ils prétendent que le numérateur est tout ce qui importe. Ils prétendent que la solution est d'augmenter le volume. Nous prétendons, d'autre part, que ce n'est pas toute la réponse, mais une partie de la solution. À notre point de vue, la façon dont les gens font les choses est tout aussi importante: c'est-à-dire l'organisation, la technologie, la motivation, la

## CHART B

( A )

**OUTPUT**  

---

**INPUTS****KNOW - HOW**

( B )

**COSTS**

( C )

TABLEAU B

**(A)****EXTRANT**

---

**INTRANTS****CONNAISSANCES****(B)****COÛTS****(C)**



## [Text]

The point we have been emphasizing is the cost of the input: the wages, the fringes, the taxes, the capital. If you forget about that, there is no point in thinking about productivity, because you are still losing the game.

We hope in this breakdown that we have provided you with a better framework in which to plug in everybody's pet solutions. For some people it is free trade, for others it is the numerator, for others technology or organization. Some people say that management in Canada is not as good as it is elsewhere. We are saying that yes, this is true, it is all important, but the cost of the inputs and the environment we have generated in Canada is also very fundamental.

Just let me deal with one further aspect on productivity, in accordance with the request in your letter.

This is chart D.

#### CHART D FREE TRADE

- FACTS RE
  - ... PRODUCTIVITY
  - ... PROTECTION
- THEORY
  - ... ASSUMPTIONS
  - ... NO GUARANTEES
- LIMITATIONS
  - ... INDUSTRIAL INTER-DEPENDENCE
  - ... MASSIVE INVESTMENT NEEDS
  - ... EFFECTIVE PENETRATION POWER
  - ... CANADIAN FIRMS
  - ... DOMESTIC BASE
- NEED TO RESTORE OUR  
COMPETITIVE POSITION
- 12 POINTS OF BUSINESS  
ENVIRONMENT

**Mr. Thibault:** This is presented as an answer by the economic council. I have said that we question the concept of productivity, and do not quite understand what they are really telling us. Whether they are telling us that there is a problem there or not, with regard to the measure of growth and the concept of it, we do not know.

With regard to the concept of protection in Canada, we have looked at the numbers, and in our view, protection in Canada, taken in total, is not necessarily any greater than it is anywhere else. I think the ultimate proof of that is in the chart I showed you earlier, which indicated that on a manufactured

## [Traduction]

capacité de gestion. C'est ce que j'appellerais l'intégralité du concept lui-même.

Les points auxquels nous avons donné de l'importance sont le coût des intrants: les salaires, les bénéfices marginaux, les impôts, le capital. Si vous ne tenez pas compte de ces intrants, il ne sert à rien de penser à la productivité, car vous êtes encore perdants.

Nous espérons par cette ventilation vous avoir fourni un meilleur cadre à l'intérieur duquel vous pourrez brancher la solution favorite de chacun. Pour certains, c'est le libre échange, pour d'autres, le numérateur et pour d'autres la technologie ou l'organisation. Certains prétendent que la gestion économique au Canada n'est pas aussi saine que celle d'autres pays. Cela est vrai, et très important, mais il faut très certainement tenir compte du coût de nos réalisations et du milieu que nous avons créé au Canada.

Comme vous me l'avez demandé dans votre lettre, je voudrais traiter d'un autre aspect de la productivité.

Voici le Tableau D.

#### TABLEAU D LIBRE-ÉCHANGE

- FAITS CONCERNANT
  - ... LA PRODUCTIVITÉ
  - ... LA PROTECTION
- THÉORIE
  - ... HYPOTHÈSES
  - ... ABSENCE DE GARANTIES
- RESTRICTIONS
  - ... INTERDÉPENDANCE INDUSTRIELLE
  - ... BESOINS ÉNORMES EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT
  - ... POUVOIR DE PÉNÉTRATION EFFICACE
  - ... SOCIÉTÉS CANADIENNES
  - ... BASE NATIONALE
- NÉCESSITÉ DE REDÉFINIR NOTRE  
POLITIQUE DE CONCURRENCE
- 12 COMPOSANTES DU  
MILIEU DES AFFAIRES

**M. Thibault:** Selon le Conseil économique, là se trouve la réponse à toutes nos questions dans ce domaine. Je répète que nous nous interrogeons sur le concept de productivité et nous ne voyons pas très bien ce qu'ils veulent vraiment nous dire, si l'évaluation de la croissance, son concept même représente ou non un problème.

Pour ce qui est du protectionnisme au Canada, nous avons examiné les chiffres et nous estimons que dans l'ensemble il ne s'applique pas nécessairement plus ici qu'ailleurs. La preuve ultime de ce que j'avance se trouve dans le tableau que je vous ai déjà montré, selon lequel les importations canadiennes par

*[Text]*

products basis Canadians import more per capita than just about any other country in the world that we deal with, and as long as that is the case, and as long as we have a deficit in manufactured products of \$10 billion, it is very difficult, in our view, to argue that we are more, or excessively, protected, as compared to other economies.

We have some problems with the theory of free trade. With regard to comparative advantage, basically, everybody does his own thing, and the total is bigger, but the problem we have with the theory is that it does not guarantee, particularly in a small country, vis-à-vis the United States, that we will get our share of the action.

The typical example of comparative advantage and how it works is where in a community you have a man who is the best lawyer in the world and someone else who is the best typist in the world. The lawyer will not be both. He will specialize in being the lawyer, and someone else will do the typing. That is the way comparative advantage works, and everyone is better off. What people do not realize is that the lawyer makes \$100,000 a year and the typist makes \$10,000. In other words, there is nothing in the theory that guarantees that when you get into that game, from the point of view of the advantages you have, you will get your share of the action in the way you want it. There are no guarantees.

To some extent that was the advantage of the automotive agreement, that it was structured and set down with some guarantees from a Canadian bargaining point of view.

We find there are serious limitations in the concept of trade. Industrial interdependence, I think, is not fully realized. You can say for example that the toy industry is not essential, and suggest that the Japanese do it, or something; but the toy industry happens to consume a lot of plastic, which in turn happens to be a big market for a chemical plant, which in turn gets its supplies from somewhere else, and so the whole thing is linked together. Therefore, if you start moving out chunks of the structure in that way the impact on the whole economy would be massive, as would the investments needed to restructure it, if you went at it quickly and in a total fashion.

We wonder if there has been a full assessment of this problem. We wonder if, from a Canadian base, we have a really effective penetration power into the key market, the one that matters, which is the United States. Do our Canadian firms have the effective competitive power to do this? Do they have a sufficient domestic base to build on, to start off with? We have, of course, to start with what we have.

When we look at this, it takes us right back, in our view, to the fundamental point that we still insist is really what this is all about. We still say that free trade leads you back to the basic environment you have to cope with, whether you deal with limited trade, or free trade, in any environment. These are the factors that you have to keep in mind. This is Chart

*[Traduction]*

habitant pour les produits manufacturés sont supérieures à presque tous les pays du monde avec lesquels nous traitons; aussi longtemps que cette situation prévaudra et que nous aurons \$10 milliards de déficit sur les produits manufacturés, il nous paraît très difficile de prétendre que nous sommes plus protégés que d'autres pays ou excessivement protégés par rapport à d'autres économies.

Nous avons quelques problèmes quant au principe du libre échange. Pour ce qui est des avantages relatifs, cela revient à dire que chacun fait ce qui lui convient et que le marché n'en est que plus important, mais le problème avec cette théorie, c'est qu'elle ne nous garantit pas de tirer des profits de nos activités commerciales, en particulier parce que nous sommes un petit pays par rapport aux États-Unis.

Je voudrais illustrer par un exemple les avantages relatifs et leur fonctionnement; supposez qu'il existe une communauté où vivent le meilleur avocat et la meilleure dactylo du monde. L'avocat ne pourra exercer ces deux fonctions. Il se limitera à être avocat et quelqu'un d'autre fera de la dactylographie. C'est ainsi que fonctionnent les avantages relatifs, pour le bien être de tous. Mais les gens ne se rendent pas compte que l'avocat gagne \$100,000 par an et la dactylo \$10,000. En d'autres termes, il n'y a rien à la théorie qui vous garantisserait que si vous jouez à ce jeu vous obtiendrez des bénéfices au sens où vous le souhaitez, puisque vous participez avec vos possibilités personnelles; ainsi, il n'y a aucune garantie.

Dans une certaine mesure, tel était l'avantage de l'accord sur l'industrie automobile, dont les structures internes prévoyaient des garanties en termes de possibilités de négociations pour le Canada.

Nous estimons que la notion de libre-échange se trouve sérieusement limitée. À mon avis, l'interdépendance industrielle n'est pas pleinement réalisée. On peut, par exemple, dire que l'industrie du jouet n'est pas essentielle, alors que les Japonais s'y consacrent; or cette industrie consomme énormément de matières plastiques, qui par ailleurs s'avèrent constituer un important marché pour les usines de produits chimiques, qui à leur tour obtiennent leurs fournitures ailleurs et ainsi de suite. Donc, si vous commencez à supprimer certains éléments de la structure industrielle, l'ensemble de l'économie sera gravement perturbé et vous devrez faire d'énormes investissements pour la restructurer, surtout si vous décidez de vous y attaquer rapidement et complètement.

Nous ignorons si le problème a été vraiment analysé, nous nous demandons si, du Canada, nous sommes capables de percer vraiment et efficacement le marché-clé, celui qui compte vraiment, c'est-à-dire les États-Unis. Nos entreprises canadiennes sont-elles réellement concurrentielles pour s'y engager? Sont-elles une assise nationale assez forte pour se lancer, pour démarrer? Nous devons bien sûr commencer avec ce que nous avons.

Lorsque nous examinons cela, nous sommes directement ramenés à ce qui, selon nous, est l'essentiel. Je répète que le libre-échange vous ramène aux conditions du marché que vous affrontez, que vous soyez dans un marché limité, une zone de libre échange, et dans tout autre système. Tels sont les facteurs qu'il faut garder à l'esprit. Le tableau V1 constitue essentielle-



*[Text]*

VI. This is basically our message on these issues, Mr. Chairman. Thank you very much.

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, after the question period I would like to have the opportunity to make some closing comments. I would like to withhold them for the time being until we have had the questions.

**The Chairman:** Very well. We will preserve a little time at the end for that.

**Mr. Bilodeau:** This would enable me to modify my comments accordingly.

**The Chairman:** I will go to Senator Bélisle first and ask him to lead off with the questioning.

**Senator Bélisle:** Mr. Chairman, may I first of all express to Mr. Bilodeau and his associates of the Canadian Manufacturers' Association, on behalf of my colleagues here, our appreciation and thanks for appearing before this committee. We very much regret that last June, due to scheduling problems, you were not able to appear, but on the other hand, I think we are the richer as a result of this delay, because your presentation was excellent. May I say, Mr. Chairman, that a presentation like this, with audio-visual aids and charts, is much more instructive to me, and no doubt is so to some of the other younger minds, than a mere reading of figures or a long statement lasting 25 or 30 minutes. I hope that those who communicate with our witnesses will suggest to them that this was a model presentation, if I can use that word.

Monsieur le président, si vous me permettez, vu que j'ai le privilège d'être le porte-parole du comité, je voudrais dire à M. Bilodeau que nous apprécions sa présence ici ce matin avec son groupe. Nous espérons que, dans l'enceinte de ce Parlement, vous serez heureux de présenter votre point de vue,—vous l'avez très bien fait, d'ailleurs. Vous saurez que, si le comité n'est pas à pleine capacité ce matin, c'est certainement dû à des facteurs hors le contrôle du président, étant donné qu'il y a plusieurs comités qui siègent simultanément, entre autres le Comité des banques et du commerce.

Je voudrais aussi mentionner que, après la lecture de votre présentation, nous constatons que vous possédez beaucoup d'expérience et beaucoup de connaissances dans votre domaine. Votre sagesse et votre expérience, il n'y a aucun doute, nous enrichiront et nous aideront à solutionner les nombreux problèmes qui se présentent à votre association, aussi bien qu'au pays tout entier.

If I may be permitted, Mr. Chairman, to break for one minute and refer to Mr. Thibault. I was extremely pleased with his presentation and to know that we are both graduates of the same university, Laurentian University. It is obvious that while he was studying I was privileged to be chairman of that board. But somebody succeeded at Laurentian; if not me, you. I am glad to say that the presentation was so good that I hope that there will be more Francophones from northern Ontario, like yourself, who will venture into big business.

*[Traduction]*

ment notre message sur ces questions, monsieur le président, je vous remercie beaucoup.

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, après la période de questions, j'aimerais avoir l'occasion de faire quelques commentaires tout à l'heure mais je m'abstiendrais pour le moment.

**Le président:** Très bien. Nous réserverons un peu de temps à la fin pour cela.

**M. Bilodeau:** Cela me permettra de modifier mes remarques d'après la teneur de la discussion.

**Le président:** J'appellerais d'abord le sénateur Bélisle pour lui demander de commencer les questions.

**Le sénateur Bélisle:** Monsieur le président, je voudrais tout d'abord, au nom de mes collègues, remercier M. Bilodeau et ses confrères de l'Association des manufacturiers canadiens et lui dire que nous sommes très heureux qu'il ait bien voulu comparaître devant ce comité. Nous regrettons énormément que vous n'ayez pu comparaître en juin dernier, en raison de problèmes d'emploi du temps mais d'autre part je pense que nous avons profité de ce retard qui nous a permis d'entendre un excellent exposé. Je voudrais dire, monsieur le président qu'un exposé de cette nature, avec des moyens audiovisuels et des tableaux m'en apprend davantage et renseigne mieux certains de nos membres les plus jeunes, qu'une simple lecture de chiffres ou qu'une longue déclaration de 25 ou 30 minutes. Je ne doute pas que ceux qui auront l'occasion de discuter avec nos témoins tiendront à leur dire que leur exposé était un modèle du genre, si je puis me permettre ce qualificatif.

With your permission, Mr. Chairman, I would like to thank Mr. Bilodeau on behalf of the Committee for being present this morning with his group. We hope that you have enjoyed expressing your opinions before this Parliament and we congratulate you on your fine effort. Rest assured that circumstances beyond the control of the Chairman have prevented all Members of the Committee from being present this morning. Several committees, among them the Committee on Banking, Trade and Commerce, were scheduled to meet at the same time as ours.

I would like to add that your presentation has shown us that we have a great deal of experience and a sound knowledge of your field. No doubt your wisdom and experience will enrich us and help us to solve the various problems facing your Association and our country.

Permettez-moi, monsieur le président, de revenir un moment à M. Thibault. J'ai été très content d'apprendre au cours de sa présentation que nous sommes tous les deux diplômés de l'université Laurentienne. Il est évident qu'au moment où il faisait ses études, j'avais l'honneur d'être président du Conseil d'administration. Toujours est-il que l'un d'entre nous a réussi à l'université Laurentienne; sinon moi, vous. Votre présentation m'a plu à tel point que j'espère voir un plus grand nombre de Franco-ontariens comme vous se lancer dans les affaires.



## [Text]

I am returning for a short time tomorrow to Laurentian to present an honorary degree to Deputy Minister Ostry. I will ask her to read the resumé of to-day to show here that she is not coming to a university where some of the students do not perform.

Mr. Chairman, knowing that Senator Rowe asked a very good question, when he said that the chart shows that labour is the first on the list and that political climate is the last. Knowing that, according to the figures that you have shown us, the country has had approximately a \$10 billion deficit in manufactured goods. What is the problem? Is it entirely the fault of the union wanting parity or higher wages than their U.S. affiliate? Or is Canadian management perhaps also to blame for being unwilling to take a hard line and resist uneconomic labour demands, preferring to pass the problem on to the consumer in higher prices or to the AIB?

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, messieurs les sénateurs, permettez-moi de répondre en français aux remarques faites par le sénateur Bélisle, et vous dire que les membres de l'Association des manufacturiers canadiens sont particulièrement honorés de pouvoir vous soumettre leur opinion ce matin. Nous sommes certainement touchés de l'appréciation que vous avez exprimée au sujet de notre présentation.

Je vais maintenant, si vous me permettez, répondre à la question posée au sujet du coût de la main-d'œuvre.

With respect to wages in industry, as I said originally with reference to the slides, there are certain structures I believe that have brought about these demands which have not been matched by productivity increases. I think it would be simplistic just to attribute them solely to demands for parity with the U.S., for instance. There has been one occurrence that has tipped the balance of, shall I call it, power in the economic negotiations that take place with respect to wage levels, and that is the fact that employees in the public sector and in essential services, essentially, have been granted the right to strike. You now have as I read a figure recently, something in the order of 20 per cent of the labour force in Canada that is engaged in public services, services which in effect have a monopoly position and thereby can exert a tremendous leverage in making the public pay.

Now we would not tolerate, in the private sector, the maintenance of a monopoly situation without having some special rules governing its behaviour. I think all of us, in industry and society generally, believe in the effectiveness of competition. For that reason we recognize that in some areas some monopolies are needed. There are some state monopolies, some public utilities and things of this kind. But their activities are very closely regulated. Likewise, in the public service, we believe that public service activities and public service employees should be in a category that is considered very distinct from those in the private enterprise part of the economy, and subject to special regulations governing their ability to withdraw services.

Having said this, however, I believe it is incumbent upon government, in their behaviour towards their employees in the

## [Traduction]

Demain, je dois passer à l'université Laurentienne pour présenter un diplôme honoraire au Sous-ministre Ostry. Je lui demanderai de lire le procès-verbal d'aujourd'hui pour lui montrer que les étudiants de l'université Laurentienne ont la réputation de réussir.

Monsieur le président, je sais que le sénateur Rowe a soulevé une question importante lorsqu'il a constaté que, d'après le tableau, la main-d'œuvre était de première importance et le climat politique de dernière. Je sais également que, selon les chiffres que vous avez fournis, le déficit du pays s'élève à environ \$10 milliards au chapitre des articles fabriqués. Quel est le problème? Peut-on blâmer uniquement les syndiqués qui réclament des salaires égaux ou supérieurs à ceux versés à leurs homologues américains? Ou doit-on blâmer les cadres canadiens qui cèdent aux demandes exagérées de leurs employés préférant augmenter les prix à la consommation ou confier le problème à la Commission de lutte contre l'inflation?

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, Honorable Senators, allow me to answer Senator Bélisle's question in French and to add that the members of the Canadian Manufacturers' Association are most honoured to have had the opportunity of addressing you this morning. We are certainly grateful for the warm reception our presentation received.

If I may be permitted, I will answer the question regarding labour costs.

En ce qui concerne les salaires dans l'industrie, comme je l'ai dit initialement au sujet des baisses, à mon avis certaines structures ont provoqué ces demandes qui n'ont pas été contrebalancées par des accroissements de productivité. Je pense qu'il serait simpliste de les attribuer simplement à des demandes de parité avec les États-Unis, par exemple. Il y a un phénomène qui a rompu l'équilibre, je dirais, des forces en matière de négociation économique qui ont lieu en ce qui concerne les niveaux de salaires, et c'est le fait que les employés du secteur public et des services essentiels, ont obtenu le droit de grève. Actuellement, j'ai lu ce chiffre récemment, environ 20 p. 100 de la main-d'œuvre canadienne est employée dans des services publics, des services qui, en fait, ont une position de monopole et qui par conséquent peuvent exercer une pression considérable pour faire payer le public.

Or, dans le secteur privé, nous ne tolérerions pas le maintien d'un monopole sans qu'il y ait des règles spéciales régissant son évolution. Je pense que nous tous, dans l'industrie et dans notre société en général, croyons en l'efficacité de la concurrence. Pour cette raison, nous reconnaissons que, dans certains domaines, certains monopoles sont nécessaires. Il y a des monopoles d'État, des services d'utilité publique, et des services de ce genre. Mais leurs activités sont très rigoureusement réglementées. De même, dans la Fonction publique, nous pensons que ses activités et ses employés devraient entrer dans une catégorie très distincte de celle du secteur privé, et être assujettis à des règlements spéciaux régissant leur droit de grève.

Toutefois, ceci dit, à mon avis il incombe au gouvernement, dans son comportement envers ses employés dans la Fonction

## [Text]

public service, to guarantee that these employees will receive treatment which is equitable and comparable to the compensation that their fellow workers in the private sector would get. The big mistake that is generally made is that people say, "Well, having once given the people the right to strike, you cannot withdraw. It has been a mistake, but you cannot withdraw." We contend that having made a mistake, and refusing to recognize that it is a mistake and not doing something about it, is just perpetuating the unfavourable results that come about as a result of that mistake.

**Senator Bélisle:** I am going to leave this subject, and I hope my colleagues will come back to it. But you seem to place some emphasis on strikes. May I ask you a question, and you answer yes or no or the way you want. This country has been abused by federal strikes, provincial strikes and manufacturers' strikes. It has been abused so much. If the government was contemplating establishing labour courts,—similar to local labour civil cases, a provincial supreme labour court, and then a federal supreme labour decision that would be final—would your association or your colleagues look at that favourably?

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, in response to this I would say that fundamental to our whole belief is that the market system can work. Really, we suggest that many of the conditions that have made the market work less than perfectly have been as a result of government intrusions into the workings of the marketplace. You can go right back to the collective bargaining in connection with the St. Lawrence Seaway, and you can see in the provinces some government intervention in labour relations that have not proven to be wise moves. However, what is necessary is to ensure that there is a proper balance in this economic—you can call it a confrontation, but I would rather call it a reconciliation of requirements and demands on the part of both labour and management.

Generally speaking, I do not think that courts can do that better than the collective bargaining process, provided that the balance of power between the two groups, or the rules of the game are such that there is a preservation of this balance of power. Can you imagine the pressure that is being felt by union leaders in the private sector today as a result of high settlements in the public sector that have taken place in recent years and have ranged anywhere from 25 to 60 per cent? These high levels of settlement have triggered demands for settlements of like proportions by union memberships. Employees in the private sector are placing these demands on the union leader. The majority of union leaders are responsible people who are greatly concerned about the job security of their membership and who, wanting to be responsible, find it very difficult to deny the demands of their employees, because even though they know that those things will have an unfavourable effect on the competitiveness of the enterprise they also are elected officials and must be representative in their demands and the demands they place on management.

## [Traduction]

publique, de garantir à ces derniers des conditions équitables et comparables aux traitements que leurs collègues obtiennent dans le secteur privé. La grosse erreur que l'on fait généralement c'est lorsqu'on dit: «Une fois qu'on a donné aux travailleurs le droit de faire la grève, on ne peut pas le leur retirer.» Une erreur a été commise, mais on ne peut pas le leur retirer». Nous soutenons qu'ayant commis une erreur, et le refus de le reconnaître et d'y remédier, consiste à perpétuer les résultats défavorables de cette erreur.

**Le sénateur Bélisle:** Je vais passer à un autre sujet, et j'espère que mes collègues y reviendront. Vous semblez insister sur les grèves. Puis-je vous poser une question, et vous répondrez par l'affirmative ou la négative, comme vous voulez. Notre pays a été victime de grèves des employés du gouvernement fédéral, du gouvernement provincial et des industries. Si on en a tellement pâti, si le gouvernement envisage actuellement d'instituer des conseils de prud'homme, similaires au règlement de conflit du travail au civil, et un conseil suprême de prud'homme au niveau provincial, et ensuite un conseil suprême de prud'homme au niveau fédéral dont la décision serait irrévocable, votre association et vos collègues considéreraient-ils cette initiative favorablement?

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, je vous dirais en réponse que ce qui nous intéresse fondamentalement, c'est que le fonctionnement de l'économie de marché soit assuré. Enfin, nous faisons observer que souvent ce sont les interventions du gouvernement dans les mécanismes du marché qui en ont empêché le bon fonctionnement. Nous pouvons remonter directement aux négociations collectives en ce qui concerne la voie maritime du Saint-Laurent, et vous pouvez constater que dans les provinces l'intervention du gouvernement dans les relations de travail s'est avérée peu judicieuse. Toutefois, il est nécessaire de veiller à ce qu'il y ait un équilibre acceptable dans ce que vous pouvez appeler un affrontement économique, mais je dirais plutôt qu'il s'agit d'une conciliation des besoins et des demandes des syndicats et du patronat.

En général, je ne pense pas que les tribunaux peuvent mieux l'accomplir que la procédure de négociations collectives, pourvu que l'équilibre des forces entre les deux groupes, ou les règles du jeu sont telles que l'on maintient cet équilibre. Pouvez-vous vous imaginer les pressions exercées actuellement sur les dirigeants syndicaux dans le secteur privé à la suite des contrats salariaux élevés qui ont été signés ces dernières années dans le secteur public, et qui ont été de l'ordre de 25 à 60 pour cent? Ces fortes augmentations salariales accordées par voie de convention collective ont provoqué la demande par les travailleurs syndiqués de barèmes analogues. Les employés du secteur privé présentent ces exigences au dirigeant syndical. La plupart des dirigeants syndicaux sont des gens sérieux qui se préoccupent fortement de la sécurité d'emploi des membres de leur syndicat, et qui voulant être sérieux éprouvent d'énormes difficultés à ne pas accéder aux demandes des membres du syndicat, parce que même s'ils savent que ces demandes auront un effet défavorable sur la compétitivité de l'entreprise, ils sont également des dirigeants élus qui doivent représenter la



[Text]

We contend, therefore, that if we could in some way eliminate the tremendous leverage being exerted by public service unions in the public sector in exacting unreasonable settlements, or settlements of a magnitude not easily digested in a short period of time, the pressures in the private sector would be considerably diminished, and we would have much more realistic negotiations and settlements in the private sector. I am speaking particularly of the manufacturing area. With respect to what I am trying to predict in regard to settlements, I would rather confine my remarks here to the manufacturing sector. If you want comments regarding the construction industry, for instance, you should get that kind of input from the people representing the construction industry.

**Senator Belisle:** Thank you. I have just one last question, really. Seeing that you represent approximately 8,000 members, according to your figures . . .

**Mr. Bilodeau:** Roughly speaking.

**Senator Belisle:** Roughly speaking, yes, and seeing that your manufacturing directly accounts for 26 per cent of the real output and about 25 per cent of the employment, and knowing that labour was first and the political climate was last, and knowing that for the last two or three years we have lost and come right down, according to the charts we have seen, am I right in estimating that the political climate is nearly as much of a malaise to the manufacturing industry as labour is? And knowing that your representation goes right across the country, would you say that the bulk of the manufacturing is being done in Ontario and Quebec, and, if so, what will happen according to your thinking as of the events of last Monday?

**Mr. Bilodeau:** That is quite a package to try to answer all in one group. Well, I think the ability of Canadian industry to compete depends on many components and, you know, you cannot separate these individual components out. They are all tied in together.

As we tried to point out in this book, "Signal: System Overload," if you read through it, you will find that we certainly focus on such things as the fact that when governments intervene, and, secondly, try to provide services which exceed the ability of the economy to generate the additional wealth to make them possible, then you have a deficiency which has to show up somewhere. Actually, those costs, whether we like it or not, inevitably get fed right back into the cost of the product we are producing. That in turn has an effect on our competitiveness. If we are not competitive, then we lose business, we become less attractive to investors and then we begin to feed the unemployment machine. Of course, employment, the creation of new jobs and better job opportunities, comes directly from increasing investment in the country, particularly.

[Traduction]

volonté de leurs membres dans les demandes qu'ils adressent au patronat.

Par conséquent, nous soutenons que si d'une certaine façon nous pouvions éliminer les pressions considérables exercées par les syndicats de la Fonction publique, en extorquant des contrats salariaux déraisonnables, ou des accords d'une ampleur difficile à absorber durant une courte période, les pressions exercées dans le secteur privé diminueraient considérablement, et nous aurions des négociations et des conventions collectives plus réalistes dans le secteur privé. Je veux parler particulièrement du secteur manufacturier. En ce qui concerne ce que j'essaie de prédire au sujet des conventions collectives, je préférerais limiter mes remarques à ce secteur. Si vous voulez obtenir des observations au sujet de l'industrie du bâtiment, par exemple, les représentants de cette industrie pourraient vous donner ce genre d'éclaircissements.

**Le sénateur Bélisle:** Merci. Enfin j'ai juste une dernière question à poser. Voyant que vous représentez environ 8,000 membres, d'après vos chiffres . . .

**M. Bilodeau:** Approximativement.

**Le sénateur Bélisle:** Approximativement, oui, et voyant que vos activités manufacturières représentent directement 26 p. 100 de la production effective et environ 25 p. 100 des emplois, sachant qu'on tenait compte d'abord de la main-d'œuvre et en dernier lieu du climat politique, et sachant qu'au cours des deux ou trois dernières années nous avons subi des pertes, et que la productivité a considérablement baissé, d'après les tableaux que nous avons vus, ai-je raison de penser que le climat politique est une cause de malaise pour l'industrie manufacturière presque autant que la main-d'œuvre? Et sachant que vous avez des membres dans tout le Canada, diriez-vous que l'Ontario et le Québec assurent le gros de la fabrication de produits, et dans l'affirmative, à votre avis qu'arrivera-t-il compte tenu des événements de lundi dernier?

**M. Bilodeau:** C'est une question très complexe et il est difficile de donner une réponse générale. Je pense que la capacité de l'industrie canadienne de soutenir la concurrence dépend de nombreuses composantes, et vous savez, on ne peut pas séparer ces composantes particulières, car elles sont toutes liées entre elles.

Comme nous avons tenté de souligner dans ce livre: «Signal: System Overload», au cas où vous l'auriez lu, vous vous apercevrez que nous avons insisté, entre autres, sur le fait que si les gouvernements interviennent et tentent de fournir des services qui excèdent les capacités de l'économie à engendrer la richesse additionnelle qui rendrait ces services possibles, il s'ensuit une insuffisance qui doit se manifester quelque part. De fait, ces coûts, qu'on le veuille ou non, sont inévitablement reversés dans le coût de notre produit, ce qui influe sur notre pouvoir de concurrence. Si nous ne sommes pas compétitifs nous perdons des affaires, nous attirons moins d'investisseurs et en fin de compte nous alimentons le chômage. Bien sûr, l'emploi, la création de nouveaux emplois et de meilleures possibilités d'emploi sont des avantages qui découlent directement d'une augmentation de l'investissement dans ce pays en particulier.



## [Text]

So you cannot separate the political philosophy and what I would call the policies of the government from the results you will experience. You cannot say it is just wages, because the increase in demands and wages may be due in part to some of the things that were pointed out by Mr. Thibault in his slide presentation. As people find taxes becoming higher, with inflation they also find themselves in a higher tax bracket relatively speaking. In other words, in absolute dollars, they have more dollars but it puts them in a higher tax bracket and they find an even greater proportion of their income now being drawn away in taxes, aside from the fact that the tax rates have gone up. This then becomes translated into demands for a higher take-home pay and you get into a vicious circle. It really degenerates into the kind of situation we find ourselves in today, where there is a definite loss of competition.

Allow me to say here that if you just look at all of the charts you have seen, then, regardless of the absolute numbers, whether you are talking about cost of dollars or inflated dollars, the real message here, and the thing that is alarming to me, is that over a sustained period of time, at least five years now, the trend lines are unfavourable. This is what we are concerned about. We are on a bad trend in all of the criteria affecting the health of the manufacturing industry in this country. We will not solve it by piecemeal patches. There must be a fundamental reassessment of the role of Canadian manufacturing in this country and the necessity to provide conditions which will make it worthwhile for people to invest their money in that kind of activity and produce wealth for this country.

When you talk about the importance of manufacturing, what are you talking about? You are talking about producing wealth, not just extracting wealth. We can extract wealth from our natural resources in this country, and properly done that has a beneficial role and a commendable one to play. But let us never forget that wealth can be produced through manufacturing without exhausting your capital and without unduly exhausting your capital of natural resources in this country.

As I am fond of saying, when people try to make such statements as, "Well, you know, we place too much priority on the importance of manufacturing in this country," then I say, "Well, look around at the other developed industrialized countries of this world and see if any of them is pursuing any policies which would de-emphasize the importance they place on the manufacturing industry in their respective countries."

**Le sénateur Bélisle:** Merci, monsieur le président. Permettez-moi de dire à M. Bilodeau qu'il a répondu, non seulement avec sagesse, mais aussi avec beaucoup de diplomatie. Merci.

**The Chairman:** Thank you, Senator Belisle.

If I may, I should like to ask the witness a question closely related to his answer relative to wages. Mr. Bilodeau, you have dealt with the public sector quite effectively. Can a distinction not be made, however, between what might be described as the service sector on the private side in so far as wage settlements are concerned, where the business—whether it be the hotel

## [Traduction]

Vous ne pouvez donc pas séparer la philosophie politique et ce que j'appellerais les politiques du gouvernement des résultats que vous obtiendrez. Vous ne pouvez pas dire qu'il s'agit uniquement de salaires parce que l'augmentation des demandes et des salaires provient peut-être de certains éléments que M. Thibault a soulignés dans son diaporama. Au fur et à mesure que les gens remarquent l'augmentation des impôts et la spirale inflationniste, ils se trouvent eux-mêmes dans une catégorie d'impôt plus élevée. En d'autres mots, en dollars réels, ils gagnent plus de dollars mais ils se retrouvent dans une catégorie d'impôt plus élevée et ils constatent qu'une plus grande proportion de leur revenu est entamée par les impôts, sans oublier que les taux d'impôt ont aussi augmenté. Cela se traduit ensuite par des demandes de salaire net plus élevé ce qui crée un cercle vicieux. La situation se désintègre jusqu'à ce que nous nous retrouvions, comme aujourd'hui, avec une perte de concurrence.

Permettez-moi de dire maintenant que si vous songez à tous les tableaux que nous avons vus, peu importe les chiffres absolus, que vous parliez du coût des dollars ou des dollars touchés par l'inflation, ce qu'il importe de retenir, et ce qui m'inquiète, c'est que sur une assez longue période de temps, près de cinq ans déjà, les tendances sont défavorables. C'est cela qui nous inquiète. Tous les critères ayant une incidence sur la vigueur de l'industrie de fabrication dans ce pays sont en mauvais pas. Ça ne sert à rien de rapiécer continuellement. Il doit y avoir une réévaluation fondamentale du rôle de l'industrie manufacturière au Canada et de la nécessité de créer des conditions qui rendront rentables tant l'investissement des gens dans ce genre d'activité que la production de richesses dans ce pays.

Lorsque vous parlez de l'importance de la fabrication, de quel aspect parlez-vous? Vous parlez de la production de richesses non seulement de l'exploitation de la richesse. Nous pouvons tirer profit des ressources naturelles de ce pays et si l'on s'y prend adéquatement, c'est un rôle bienfaisant et recommandable. Mais il ne faut jamais oublier que la fabrication peut produire la richesse sans épuiser votre capital et sans épuiser outre mesure la réserve de ressources naturelles de ce pays.

Aux gens qui disent: «vous savez bien que nous attachons trop d'importance à la fabrication dans ce pays», je réponds «mais regardez les autres pays industrialisés de ce monde et voyez s'il y en a un d'entre eux dont les politiques chercheraient à diminuer l'importance qu'ils attachent à l'industrie de fabrication de leur pays respectif».

**Senator Bélisle:** Thank you, Mr. Chairman. Allow me to tell Mr. Bilodeau that he has not only answered wisely but with much diplomacy. Thank you.

**Le président:** Merci, sénateur Bélisle.

Si vous le permettez, j'aimerais poser au témoin une question qui se rattache de près à la réponse qu'il a donnée au sujet des salaires. Monsieur Bilodeau, vous avez très bien parlé du secteur public. Cependant, n'est-il pas possible de faire une distinction pour ce que nous pourrions appeler le secteur tertiaire de l'entreprise privée par rapport aux ententes salaria-

[Text]

business or otherwise—is not involved in export competition and, therefore, has never been all too ready to meet high-wage demands, match the public sector and create the situation such as obtains in my own home province, where 20-year-old girls at the checkout counters in supermarkets were going on strike for as much money as the forestry companies could afford to pay to the men chopping down the trees in the woods, one of them being in an export-competitive situation and the other not?

**Mr. Bilodeau:** That of itself does create a problem, but in a good many instances higher wages in the private sector come about as a result of the continual increase in minimum wage levels. Minimum wage levels in many ways deprive people of the opportunity of working for what their services are actually worth, and from introducing the kind of competition in that area that is necessary. Furthermore, there are some disincentives to work existing in Canadian society today, as is exemplified by what the public generally recognizes today as the many abuses which exist in the operation of the unemployment insurance scheme, workmen's compensation, and so forth. These are all programs which need cleaning up. I think all of us in Canadian society, whether we are in business, labour or government, believe that we should have a compassionate society, a society which recognizes that people who are handicapped vis-a-vis the rest of the population, people who cannot help themselves, are entitled to an adequate standard of living. Society has a responsibility to ensure that such people can survive and receive equitable treatment in terms of the general consensus of public opinion, but I do not believe that any Canadian wants a system that is going to encourage people not to work. We do not want a society which encourages people to rip off the system. Unfortunately, in allowing such abuses to take place, we are tempting people who are not inclined that way to fall into the sin of ripping off the system. If they feel other people are getting away with it, they will want to do likewise.

**Mr. Phillips:** If I could add to Mr. Bilodeau's reply, in *Signal: System Overload*, and in other submissions we have made in connection with the solutions to these problems, we suggest that there need to be different approaches. We felt there should be more than two major categories, being government employees and non-government employees. We suggest as a minimum that government employees need to form one category, the construction industry, together with the service industry, need to be examined in their own rights, and the other private sector economy, which, as you suggest, is subject to world competition, needs to be segregated as at least a third category.

**The Chairman:** Senator Rowe.

**Senator Rowe:** Mr. Thibault, on the chart dealing with exports you listed agriculture and fish products separately.

[Traduction]

les? Les entreprises—hôtelières ou autres—ne sont pas touchées par la concurrence à l'exportation et n'ont donc jamais été trop désireuses de répondre aux demandes salariales élevées dans la même mesure que le secteur public. Cela créerait une situation comme celle qui existe dans ma propre province où des jeunes filles de vingt ans, travaillant aux comptoirs des super-marchés, font la grève pour obtenir des salaires aussi élevés que ceux que les compagnies forestières peuvent verser aux bûcherons. Pourtant, une de ces entreprises peut faire concurrence sur le marché de l'exportation tandis que l'autre ne le peut pas.

**M. Bilodeau:** Cela présente en soi un problème mais dans beaucoup de cas les salaires plus élevés dans le secteur privé résultent de l'augmentation continue des niveaux de salaire minimum. A cause des niveaux de salaire minimum, les gens n'obtiennent souvent pas une rémunération bien assortie à la valeur réelle de leurs services. Il leur est donc impossible de créer la concurrence nécessaire dans le secteur. En outre, il existe dans la société canadienne d'aujourd'hui des facteurs qui ne poussent pas au travail. Le public associe généralement ces facteurs aux abus qui existent dans l'administration du programme d'assurance-chômage, et dans celui des indemnités aux travailleurs accidentés, ainsi de suite. Ce sont tous des programmes qui auraient besoin d'être épurés. Je crois que tous les Canadiens, qu'ils fassent partie du monde des affaires, de la main-d'œuvre ou du gouvernement, croient que nous devrions avoir une société compréhensive, une société qui reconnaisse que les gens, désavantagés par rapport au reste de la population, ceux qui ne peuvent pas s'aider eux-mêmes, ont droit à un niveau de vie adéquat. Il incombe à la société de garantir la survie de ces personnes et de leur assurer un traitement équitable sanctionné par l'opinion publique en général. Néanmoins, je crois qu'aucun Canadien ne veut un système qui pousserait les gens à ne pas travailler. Nous ne voulons pas d'une société qui encouragerait les gens à tricher le système. Malheureusement, en permettant de tels abus, nous exposons des gens qui ne sont pas portés à la paresse, à la tentation d'essayer de tricher le système. S'ils croient que certaines personnes réussissent à le faire sans être pris, ils tenteront d'en faire autant.

**M. Phillips:** J'aimerais ajouter quelques commentaires à la réponse de M. Bilodeau. Dans *«Signal System Overload»*, de même que dans d'autres mémoires que nous avons présentés relativement à la solution de ces problèmes, nous prônons l'adoption d'une méthode différente. Nous croyons qu'il devrait exister plus de deux catégories principales, étant donné qu'il est à la fois question de fonctionnaires et d'employés qui ne travaillent pas pour le gouvernement. Nous pensons qu'il faudrait créer au moins une catégorie pour les fonctionnaires, qu'on devrait étudier la possibilité de grouper le secteur de la construction et celui des services et étant donné, comme vous l'avez mentionné, que l'économie du reste du secteur privé doit faire face à la concurrence mondiale, elle devrait former au moins une troisième catégorie.

**Le président:** Sénateur Rowe.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur Thibault, dans le tableau traitant des exportations, vous avez groupé dans une catégorie



*[Text]*

Dealing with fish products in particular, is that meant to represent raw material, so to speak?

**Mr. Thibault:** The category of farm and fish products is simply meant to indicate that our grain and fish exports are sufficiently substantial to show up as a category in their own right.

**Senator Rowe:** But does the fish products component include the manufactured products as well as the raw materials, so to speak?

**Mr. Thibault:** Yes, it does.

**Senator Rowe:** The bulk of the fish being exported out of Canada today would be a manufactured product and not a raw material product in the sense that it is cleaned, frozen and packaged?

**Mr. Thibault:** Yes. In arriving at this category, we simply used the standard Statistics Canada classification in which end product is separate and fish and others are in another category.

**Senator Rowe:** You spoke of man-hours lost in recent years as a result of labour turmoil, and you made the point that the turmoil was possibly the result of ideological changes. Would you care to elaborate on that?

**Mr. Thibault:** I think it is a generally accepted fact in Canada that many of our unions have in fact a different approach to how society should be run than, say, most unions in the United States, which are generally recognized as business unions. In many cases, the way in which many of our union people approach our economic system is vastly different than, say, that of the average businessman. For example, if a union negotiator does not believe in the market economy to begin with, then that will affect his attitude at the bargaining table.

**The Chairman:** You said that the approach of unions is different from the approach of business. Did I also detect in your answer that the general attitude of labour in the United States is more business-oriented or free market economy-oriented than is the attitude of labour in Canada?

**Mr. Thibault:** I think it is recognized that most unions in the United States are much more business-oriented and are much more willing to work with the environment of the competitive market enterprise system than some Canadian unions.

**Mr. Bilodeau:** Taking the totality of Canadian unions and U.S. unions, there is a greater sense of commitment on the part of U.S. unions to the competitive private enterprise system than there is on the part of Canadian unions.

**Senator Rowe:** Mr. Thibault, in the list of basic factors in the manufacturing environment, I could not see the relevancy of foreign ownership. You yourself made the point that whether an industry is foreign-owned or locally-owned, it has to stand on its own two feet. If the Colgate Company has a factory in Toronto making toothpaste, it has to operate at a

*[Traduction]*

les produits agricoles et ceux de la pêche. Pour ce qui est de ces derniers, les chiffres représentent-ils le produit non traité, si je puis m'exprimer ainsi?

**M. Thibault:** La catégorie des produits de la ferme et de la pêche vise simplement à indiquer que nos exportations de céréales et de poissons sont assez importantes pour constituer une catégorie à part.

**Le sénateur Rowe:** Les produits de la pêche incluent-ils les produits finis de même que les produits non traités?

**M. Thibault:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** L'ensemble des produits de la pêche que le Canada exporte actuellement pourrait être défini comme un produit fini, et non comme un produit brut, puisque le poisson est vidé, congelé et emballé?

**M. Thibault:** Oui. Pour cette catégorie, nous avons simplement adopté les normes de classification de Statistique Canada qui place le produit fini dans une catégorie et les poissons et le reste dans une autre.

**Le sénateur Rowe:** Vous avez parlé de la perte, au cours des récentes années, d'heures-hommes découlant de problèmes ouvriers et vous avez exprimé l'opinion que cette agitation était peut-être le résultat de changements idéologiques. Voudriez-vous apporter des précisions à ce sujet?

**M. Thibault:** Je crois qu'il est accepté de façon générale au Canada qu'un grand nombre de nos syndicats ont, sur la façon dont notre société devrait fonctionner, des vues différentes de celles de la plupart des syndicats américains, par exemple, qui sont habituellement décrits comme des syndicats d'affaires. Dans de nombreux cas, la façon dont nombre de nos syndicalistes perçoivent notre système économique est très différente de l'opinion de l'homme d'affaires moyen, par exemple. À titre d'illustration, si un négociateur syndical ne croit pas à l'économie de marché au départ, cela influencera son attitude à la table de négociation.

**Le président:** Vous dites que la vision des syndicats est différente de celle du monde des affaires. Voulez-vous laisser entendre que l'attitude d'ensemble des syndicats américains est plus orientée que celle des syndicats canadiens vers le monde des affaires ou vers l'économie de marché libre?

**M. Thibault:** Je crois qu'il est admis que la plupart des syndicats américains sont beaucoup plus orientés vers les affaires et sont beaucoup plus désireux d'œuvrer à l'intérieur d'un système de marchés concurrentiels que certains syndicats canadiens.

**M. Bilodeau:** Si l'on considère l'ensemble des syndicats canadiens et américains, on découvre que nos voisins des États-Unis croient beaucoup plus au système de l'entreprise privée et de concurrence que leurs homologues canadiens.

**Le sénateur Rowe:** M. Thibault, dans la liste des principaux facteurs qui influencent le secteur manufacturier, je ne comprends pas pourquoi vous avez inclus la mainmise étrangère. Vous avez vous-même fait remarquer qu'une industrie, qu'elle appartienne à des étrangers ou à des Canadiens, doit fonctionner efficacement. Si la Société Colgate exploite à Toronto une



## [Text]

profit over the long term, otherwise it would close up. Why, then, is it listed as a basic element in the environment? Why is foreign ownership listed as a basic element?

**Mr. Thibault:** You are talking about the element on Chart VI, entitled "Foreign Ownership".

I think I put that there because it is a fact that 50 per cent of the assets in Canadian manufacturing are owned by companies based abroad, mostly in the United States. I guess, to some extent, that makes Canada a little bit more sensitive, perhaps, than most other countries to the policies that we follow within Canada to attract industry. In other words, it reduces the freedoms that we have to play with.

It is generally known, I think, that if a company is based abroad, and it has plants throughout the world, it is perhaps much easier for them to move things around within the corporate structure, depending on the environment that they face. I therefore put this in there because I think it is an important constraint in, or aspect of, the environment in Canada. We hope that as legislators you will take it into account.

Any company at all that you care to mention which has plants throughout the United States, and some in Canada, finds it easier to move things around in its corporate structure, whereas within the United States, for example, or in other countries, if most of the companies are based only in one country there is perhaps a greater inclination to stay and work within that country. Perhaps you can relate this to the geography of the continent, once again. If things are not attractive in Canada, then we have this readily available alternative, from a Canadian point of view, which we always have to reckon with. Since most of our assets are within large multinational corporate structures, that alternative is always there, and it is always more readily available in a Canadian sense that it is from the point of view of other countries.

**Mr. Bilodeau:** On that particular point I would like to comment further. I think it is generally recognized that investors will go where there is a competitive return on their investment; that is, in relationship to what their investment would produce somewhere else if they put it there.

Secondly, they are also concerned about political security, or the security of that investment, which may be affected by political stability, social matters, and so on. Investors, however, are human. They are people. We are not talking about something vague. Investors like to put their money where they feel their money is welcome. They do not like to be an unwelcome guest somewhere. People that invest internationally consider themselves as guests, and privileged guests, in the countries where they locate. I am talking now about the truly responsible firms, which are always the successful ones, and the ones that have that good international reputation. It is therefore very important for us to radiate some hospitality for investment. Certainly we can lay down conditions about it, every country does, and we are after all a sovereign country. At the same time, we should not be arrogant in our attitude towards

## [Traduction]

usine qui fabrique de la pâte dentifrice, elle doit réaliser des profits à long terme ou elle devra fermer ses portes. Alors pourquoi considérez-vous la mainmise étrangère comme un des éléments essentiels dans la situation présente?

**M. Thibault:** Vous voulez certainement parler de la rubrique du tableau VI intitulée «Mainmise étrangère».

J'ai tenu compte de ce facteur parce qu'il est vrai que 50 p. 100 des actifs dans le secteur manufacturier canadien appartiennent à des sociétés qui ont leur siège social à l'étranger, principalement aux États-Unis. Je suppose, dans une certaine mesure, que c'est là une des raisons pour lesquelles le Canada s'intéresse un peu plus que la plupart des autres pays aux politiques que nous mettons en œuvre pour attirer l'industrie. En d'autres termes, nos libertés sont réduites.

Je crois qu'il est reconnu de façon générale que si le siège social d'une société se trouve à l'étranger et si ces usines sont dispersées dans le monde, il lui est peut-être plus facile d'effectuer des transferts à l'intérieur de l'entreprise, selon la situation dans laquelle elle se trouve. J'ai donc ajouté cet élément à la liste parce que je crois qu'il constitue une contrainte ou un aspect importants de la situation canadienne. Nous espérons qu'en tant que législateurs, vous en tiendrez compte.

N'importe quelle société exploitant des usines aux États-Unis et d'autres au Canada trouve qu'il est plus facile d'effectuer des transferts au sein de l'entreprise alors qu'aux États-Unis, par exemple, ou dans d'autres pays, si la plupart des entreprises concentrent leurs activités dans un seul pays, elle auront peut-être plus tendance à y demeurer et à y travailler. Peut-être pouvez-vous une fois de plus relier cette question à la configuration géographique du continent. Si la situation n'est pas intéressante au Canada, nous pouvons toujours, d'un point de vue canadien, recourir à cette autre solution dont nous devons toujours tenir compte. Étant donné que la plupart de nos actifs sont concentrés au sein d'importantes sociétés multinationales, cette solution demeure à notre portée et elle est toujours plus accessible, du point de vue canadien, qu'elle ne l'est du point de vue d'autres pays.

**M. Bilodeau:** A ce sujet, j'aimerais apporter d'autres commentaires. Je pense qu'on admet en général que les financiers investiront là où leurs investissements pourront leur rapporter des rentrées concurrentielles, c'est-à-dire, comparativement à ce que leurs investissements produiraient ailleurs.

Deuxièmement, ils se préoccupent aussi de la sécurité politique, ou de la sécurité de cet investissement, qui peut être influencée par la stabilité politique, les questions sociales, etc. Les financiers, toutefois, sont humains. Ce sont des gens comme vous et moi. Nous ne parlons pas de quelque chose d'intangible. Ils aiment investir où ils sentent que leur argent est le bienvenu. Ils n'aiment pas se sentir indésirables où qu'ils se trouvent. Ceux qui investissent à l'échelle internationale se considère comme des invités, et des invités privilégiés des pays qui les accueillent. Je parle évidemment des sociétés vraiment responsables qui sont toujours celles qui réussissent, et celles qui ont une bonne réputation internationale. Il est donc très important que nous fassions preuve d'une certaine hospitalité à l'égard des financiers. Certes, nous pouvons y mettre des conditions, tous les pays le font, et nous sommes après tout un

[Text]

foreign investment, if we think we need it, and I think we have always needed it.

**Senator Bélisle:** Mr. Chairman, the witness uses the word "welcome," and then uses the word "political." Does he mean by "welcome" that if one is invited to a wedding one likes not necessarily to influence the bride, but talk to her and kiss her, like everybody else?

**Mr. Bilodeau:** I detect a somewhat Gallic approach to this problem.

**Senator Rowe:** Some of us made a mistake in the selection of a university.

Mr. Chairman, I would like to join my colleague Senator Bélisle in congratulating Mr. Thibault on the most excellent presentation that he has made today.

I think it was Mr. Bilodeau who referred in the past tense to the Canadian Manufacturers' Association's support of the government's anti-inflation policy.

**Mr. Bilodeau:** I do not really recall who said it. It does not matter, really. We have, from the very beginning, looked upon the enactment of anti-inflation legislation as a decision by the government, and it had been our position, expressed publicly before the anti-inflation program was announced, that much of controls are of themselves inimical to our philosophy, but that if the government judged that there was an economic crisis that necessitated the imposition of such controls, then we would collaborate with the government on them. That did not mean that we were in favour of controls, but that we were expressing our willingness to collaborate with the people in authority, and this has been our attitude throughout.

When anti-inflation legislation was enacted we extended that collaboration, although at the time we did take, and continue to take, certain severe exceptions to some of the provisions of the legislation. We have expressed those both publicly and privately.

I do not think there is any misconception regarding our position. Some other associations have taken a slightly different approach, but even if they have withdrawn their support, I think the reasons for which they have withdrawn their support are founded upon the same objections that we have to the provisions of the program.

**Senator Rowe:** But the CMA has not officially withdrawn its support.

**Mr. Bilodeau:** No. And the question of withdrawing our support has not even come up, except that we do believe, if we are talking about democratic process, that we should have every opportunity to continue discussions in which we will be able to point out to government officials the disadvantages and counterproductiveness of some of the measures that have been included in the regulations, and particularly of the emphasis that has been placed on trying to control inflation through profit control. In our view, that is putting the cart before the horse. If you do that you are not really attacking the source of

[Traduction]

pays souverain. Mais nous ne devrions pas traiter avec arrogance l'investissement étranger, si nous croyons en avoir besoin, et je crois que nous en avons toujours eu besoin.

**Le Sénateur Bélisle:** Monsieur le président, le témoin a utilisé le mot «bienvenu» et ensuite, le mot «politique». Veut-il dire par «bienvenu» qu'une personne invitée à un mariage ne veut pas nécessairement influencer la mariée, mais plutôt parler avec elle et l'embrasser, comme tout le monde?

**M. Bilodeau:** C'est une façon assez française d'aborder le problème je crois.

**Le sénateur Rowe:** Cela manque peut-être à l'éducation de certains d'entre-nous.

Monsieur le président, j'aimerais me joindre à mon collègue le sénateur Bélisle pour féliciter M. Thibault du très excellent exposé qu'il nous a fait aujourd'hui.

Je pense que c'est M. Bilodeau qui a fait allusion, au passé, à l'appui donné par l'Association des manufacturiers canadiens à la politique anti-inflation du gouvernement.

**M. Bilodeau:** Je ne me souviens pas vraiment de l'auteur de ces propos. Cela n'a réellement pas tellement d'importance. Nous avons dès le début considéré l'adoption de la Loi anti-inflation comme une décision du gouvernement et nous avons toujours déclaré et ce, même publiquement avant l'annonce du programme anti-inflation, que même si une grande partie des contrôles allaient à l'encontre de notre ligne de conduite, puisque le Gouvernement jugeait qu'il y avait une crise économique et qu'elle nécessitait l'imposition de tels contrôles, nous étions prêts à collaborer avec le gouvernement pour les faire respecter. Il ne fallait pas en déduire que nous étions en faveur des contrôles, nous exprimions plutôt notre désir de collaborer avec les autorités, et nous avons toujours conservé cette attitude.

Quand la Loi anti-inflation a été adoptée, nous avons intensifié cette collaboration, même si à l'époque, comme maintenant d'ailleurs, nous avions de sérieuses réserves à l'égard de certaines dispositions de la Loi. Nous les avons fait connaître à la fois publiquement et en privé.

Je ne crois pas qu'il y ait un malentendu quelconque au sujet de notre position. Certaines autres associations ont adopté une optique légèrement différente, mais même si elles ont retiré leur appui, je pense qu'elles ont été motivées par des objections semblables aux nôtres aux dispositions du programme.

**Le sénateur Rowe:** Mais l'AMC n'a pas retiré officiellement son appui.

**M. Bilodeau:** Non, et cette question n'a même pas encore été soulevée, mais nous croyons fermement, s'il s'agit d'un processus démocratique, que nous devrions pouvoir rencontrer les représentants gouvernementaux pour leur souligner les inconvénients et le caractère anti-productif de certaines mesures qui ont été incluses dans les règlements, et tout particulièrement de l'insistance qui a été placée sur le contrôle des profits comme façon de juguler l'inflation. À notre avis, c'est mettre la charrue devant les bœufs. On ne s'attaque pas réellement ainsi à la source du problème de l'inflation qui



[Text]

the problem of inflation. The problem of inflation is always costs, and we should be trying to do those things that are going to help to keep costs down.

If I am allowed, as a matter of straight principle, to make a certain margin of profit, regardless, I do not really have that much incentive to keep my costs under control. There is a conceptual difference right there, in my opinion, you see, and we have to find some way of reconciling that difference. Particularly these days, when we talk about freezing of profits, it is not a freeze on profits at all. Let us all remember that this is actually a roll-back on profits. As you have seen, the profitability of manufacturing firms in the last five years has averaged 4.4 per cent net after taxes per dollar of sale. With the 85 per cent provision, you are talking about a margin of 3.76 cents. In the results for the last quarter, that is, the third quarter, we are down to 3½ cents.

Let me ask you gentlemen if you would be interested in putting your money into equity in a business that only produces 3.56 cents on the dollar?

**The Chairman:** With 10 per cent inflation thrown in.

**Mr. Bilodeau:** Particularly when you consider that we have in this country an avowed policy of enabling Canadians to participate more readily in the ownership of Canadian enterprise, how are you going to attract money into equity participation in Canadian enterprise when you get that kind of return on your dollar? That is why people prefer to put their money into Canadian savings bonds. They get a better return and less risk, theoretically.

**The Chairman:** Just before coming to Mr. Phillips, who also wishes to make a comment, could I ask a question closely related to that of Senator Rowe's? It is slightly different. It is not as to whether or not you support the anti-inflation program, because your answer indicated that, of course, you would obey the law and wish to do so, but do you feel that the anti-inflation program should be terminated at this point?

**Mr. Bilodeau:** At this point, Mr. Chairman, we believe that it would be very dangerous at this particular point in time to suddenly remove controls. Once having put them into place, you set up a structure and a sort of artificial brake that you cannot remove very easily. The nature of the thing is that it is much easier to get into than to get out of. There are certain pressures that have been built up, and how those pressures are going to be allowed to be released requires a great deal of judgment. How it is going to be done can have very critical effects in each area of the economy. For instance, I can say to you that in the manufacturing sector—strictly manufacturing—if you remove the controls, the marketplace is working because in most cases it is very difficult, or at least in many cases, speaking generally. I look at my business and the business of my colleagues, and when we even try to increase the price levels of certain product lines, even to the levels allowed under the anti-inflation guidelines, competition does not permit us to do it. We know the marketplace is working there. But whether that is true for other sectors of the econo-

[Traduction]

demeure les coûts, et nous devrions plutôt chercher à empêcher que ces coûts montent.

Même si on me permet, purement par principe, de réaliser une certaine marge de profit, je ne suis pas tellement motivé à exercer un certain contrôle sur mes coûts. Il y a une différence de conception, ici, à mon avis, vous voyez, et nous devrions trouver un terrain d'entente. Tout particulièrement à notre époque, lorsque nous parlons de gel des profits il ne s'agit absolument pas d'un gel de profits. Il faut bien se rappeler qu'il s'agit en fait d'une réduction des profits. Comme vous l'avez dit, la capacité nette des sociétés de fabrication, de retirer des profits au cours des cinq dernières années a été en moyenne de 4.4% par dollar de vente après déduction des taxes. Avec la disposition de 85%, la marge sera de 3.76 cents. Les résultats du dernier trimestre, c'est-à-dire le troisième trimestre, montrent que nous sommes descendus à 3½ cents.

Permettez-moi de vous demander, messieurs, si vous seriez prêts à investir votre argent dans une affaire qui ne rapporte que 3.56 cents le dollar?

**Le président:** Sans oublier le 10 p. 100 d'inflation.

**M. Bilodeau:** Surtout lorsqu'on considère que nous avons ici au pays une politique avouée qui consiste à faciliter la participation des Canadiens dans les entreprises canadiennes, comment peut-on augmenter la participation à une entreprise canadienne, avec ce genre de revenu par dollar? C'est pourquoi on préfère investir dans les obligations d'épargne du Canada. Les revenus sont plus élevés et les risques sont moindres, en théorie.

**Le président:** Avant de donner la parole à M. Phillips, qui désire aussi faire un commentaire, pourrais-je poser une question étroitement liée à celle du sénateur Rowe tout en étant légèrement différente? La question n'est pas à savoir si vous appuyez ou non le programme anti-inflation, parce que votre réponse montre que bien sûr, vous respecteriez la loi et seriez prêts à le faire, mais croyez-vous que le programme anti-inflation devrait prendre fin à ce stade-ci?

**M. Bilodeau:** A ce stade-ci, monsieur le président, nous croyons qu'il serait très dangeureux d'enlever soudainement les contrôles. Une fois en place, ils forment une structure et une sorte de frein artificiel qu'il n'est pas facile d'enlever. En fait, il est beaucoup plus facile d'en instaurer que de les retirer. La pression a monté et il faudra beaucoup de jugement pour décider comment elle sera libérée. La façon de s'y prendre peut avoir des effets critiques sur chaque secteur de l'économie. Par exemple, je peux vous dire que dans le secteur manufacturier—essentiellement manufacturer—même si vous retirez les contrôles, les forces du marché sont toujours là. Dans la plupart des cas ou du moins dans de nombreux cas c'est généralement très difficile. Si je considère mon entreprise et celle de mes collègues, je constate que même lorsque nous voulons hausser le prix d'un produit à un niveau permis par les directives anti-inflation, la concurrence ne nous permet pas de le faire. Il en est ainsi à cause des lois du marché. Je ne pourrais dire si cela est vrai pour d'autres secteurs de l'économie, car cela dépasse mon champ de compétence, et je ne veux



*[Text]*

my, I would be going beyond my area of competence and I would not want to mislead you in this area. But, certainly, if you allow monopoly situations to exist such as in the public sector, where unions in the public sector can hold the public purse to ransom, regardless of market conditions, then you are inviting trouble.

**Senator Carter:** A supplementary on this point. We have exploded two sides of this question, whether restrictions should be taken off or what should be done with them. The same question arose in my mind that I think Senator Rowe was trying to get at when he heard your statement. Are you in favour of them being installed in the first place? Should we have had controls, or what do you think should have been done instead?

**Mr. Bilodeau:** Before the controls were put into place, we did not arrive at any kind of position within the CMA that controls were necessary. There were differences of view among various parts of the business fraternity. We looked upon it in the way that basically controls are inimical to our . . .

**Senator Carter:** As to your own industry, but not the national economy.

**Mr. Bilodeau:** We do not have authority or any great influence over what happens over other sectors of the economy. Therefore, we felt the responsibility for assessing that situation and the decision-making in that regard belongs to the government. And we retain that position today. We would not want to be in a position of telling the government that we think that they should be removing controls right now, prematurely, because we really do not have access to all of the necessary information. However, if the government were to assure us that in the other sectors outside of manufacturing area that there was some stability there were some structures put into place that would assure stability, we could assure them that there would be no structures needed to let the marketplace work currently in the manufacturing area. But we are still subject, as I mentioned before, to an imbalance of power in some other areas which can then have repercussions on the demands made by people in the manufacturing area.

**The Chairman:** But if those other areas were under control—you say, I think, it is 26 per cent of our economy is represented by your membership—that the marketplace is working well enough in that area today that controls could be removed from that area without an undue disturbance.

**Mr. Bilodeau:** That is our opinion, sir.

**Mr. Phillips:** I want to emphasize a point in addition to what Mr. Bilodeau said in response to Senator Rowe. We still consider that the inflation rate prevailing in Canada is one of the most serious problems that this country faces. If we do not find a way, as a country, to substantially reduce our rate of inflation, we are not going to solve the problems that have been presented by Mr. Thibault in the set of charts that you have been looking at this morning.

*[Traduction]*

pas vous induire en erreur là-dessus. Mais, chose certaine, si vous permettez qu'il y ait des monopoles comme par exemple dans le secteur public, où des syndicats réussissent à mettre à rançon le Trésor public, indépendamment des conditions du marché, vous allez vous attirer des ennuis.

**Le sénateur Carter:** Une question supplémentaire à ce sujet. Nous avons examiné deux volets de cette question, à savoir si les restrictions devraient être retirées, ou ce qu'il faudra en faire. Je crois qu'il m'est venu à l'esprit la même question que celle que le sénateur Rowe a songé à vous poser pendant qu'il écoutait votre exposé. Étiez-vous, dès le départ, en faveur de l'institution de ces contrôles? Était-il souhaitable que nous instituions ces contrôles, ou qu'aurions-nous, à votre avis, dû faire à la place?

**M. Bilodeau:** Avant que les contrôles ne soient institués, nous n'en étions nullement arrivé, au sein de l'AMC, à croire en leur nécessité. Les opinions étaient partagées entre les divers secteurs des milieux d'affaires. Nous étions d'avis que, fondamentalement, les contrôles n'étaient pas souhaitables pour notre . . .

**Le sénateur Carter:** Pour votre industrie en particulier, mais pas pour l'économie à l'échelle nationale.

**M. Bilodeau:** Nous ne sommes pas en mesure de contrôler ni d'influencer vraiment ce qui arrive aux autres secteurs de l'économie. C'est pourquoi nous étions d'avis que la responsabilité d'évaluer la situation et d'en venir à une décision relevait du gouvernement. Et nous maintenons aujourd'hui cette position. Nous ne sommes pas en mesure de dire au gouvernement que nous croyons qu'il devrait supprimer les contrôles dès maintenant, prématurément, car nous n'avons pas vraiment accès à toute l'information nécessaire. Toutefois, si le gouvernement devait nous assurer que dans les secteurs autres que le secteur manufacturier on mettrait sur pied des structures qui garantiraient la stabilité, nous pourrions assurer le gouvernement que dans le secteur manufacturier nul n'est besoin de structures pour permettre l'application normale des lois du marché. Il n'en demeure pas moins que nous sommes exposés, comme je l'ai mentionné plus haut, à subir les conséquences du déséquilibre des forces dans certains autres secteurs, ce qui est susceptible d'avoir des répercussions sur les revendications faites par ceux qui œuvrent dans le secteur manufacturier.

**Le président:** Mais selon vous, si ces autres secteurs étaient aussujettis à des contrôles—vous dites que vos membres représentent 26 p. 100 de l'économie du pays—le marché fonctionne présentement suffisamment bien dans ce secteur pour que les contrôles puissent y être supprimés sans trop de problèmes.

**M. Bilodeau:** C'est ce que nous croyons, Monsieur.

**M. Phillips:** J'aimerais insister sur un point qui ajoute à ce qu'a dit M. Bilodeau en réponse au sénateur Rowe. Nous continuons de croire que le taux d'inflation qui existe actuellement au Canada est l'un des problèmes les plus graves auxquels notre pays ait à faire face. Si nous ne réussissons pas à abaisser sensiblement notre taux d'inflation, nous ne parviendrons pas à résoudre les problèmes qu'a décrits M. Thibault à l'aide des tableaux ce matin.

[Text]

We are very concerned, as a manufacturing industry, that there might be a feeling developing that inflation is in fact being licked, and we prematurely start going back into our old habits as a country. You realize that a 6 per cent inflation rate, which is what we see as an objective for the coming year, that in a space of only 12 years your prices will double. This is a fundamental factor that is causing this deteriorating position versus the United States and other parts of the world that we see in our trade position. We must, as Canadians, lick inflation, and that is a view held very strongly by the Canadian Manufacturers' Association. This must be distinguished between speaking of the matter of controls per se and a total anti-inflation program. As Mr. Bilodeau said, when we lent our support to this, it was on the basis of a total program that was presented.

**Senator Rowe:** This is the thing that worries me, and I am sure a lot of other Canadians, that people who say that these controls, or policy, should not have been adopted by the government, or say it is time to change or abolish it. Do not in the same breath say what can or should be done. I am not thinking now particularly of the CMA, because already Mr. Bilodeau has suggested one measure that could be taken. We do not need to go into that again. Generally, when people say, and I am thinking particularly of many of the trade union leaders, "To hell with these controls. Let's get rid of them," they have not said what they are going to do to control this inflationary situation that we are in. It is depreciating at the rate of something like 10 per cent a year.

Your 8,000 members, by the way, would be corporate members?

**Mr. Bilodeau:** No; these would be individuals represented on the membership. I would imagine in there we have something in the order of 4,500 firms.

**Mr. Thibault:** It is difficult to precisely say because of the way the CMA is structured. We have principal members that are essentially companies, but within that there could be a lot of subsidiaries which are separate corporate entities, and we do not necessarily differentiate between them in a way some people thing we do. I think we identify something in the order of 4,800 principal members which are predominately corporate members. There could be a lot more, if you count all the subsidiaries within large entities and so on. It is very difficult to pin it down and say there are so many corporate entities.

**The Chairman:** You do not have individual members who are not firms? They might be proprietorships, but they would be firms.

**Mr. Phillips:** I think the best way to express the coverage is the way Mr. Thibault has said, that it represents roughly 75 per cent of the manufacturing output in the membership of our association, and it goes all the way from the largest manufacturing enterprise to the very smallest. You only need to have five people employed in the manufacturing department of an enterprise in order to be a member of CMA.

[Traduction]

Nous craignons, dans l'industrie manufacturière, que la population ne se leurre actuellement en croyant que l'inflation est en voie de disparition et ne retourne prématurément à ses vieilles habitudes. Nous devons garder à l'esprit qu'avec un taux d'inflation de 6 p. 100, ce qui correspond à notre objectif pour l'année qui vient, nos prix vont doubler d'ici 12 ans. C'est ce qui est à l'origine de la détérioration de notre situation commerciale vis-à-vis des États-Unis et d'autres parties du monde. Nous devons, nous Canadiens, juguler l'inflation, et cela l'Association des manufacturiers canadiens y croit fermement. Il faut faire la distinction entre la question des contrôles en eux-mêmes et celle d'un programme global de lutte contre l'inflation. Comme M. Bilodeau l'a mentionné, lorsque nous avons offert notre appui, c'était en songeant au programme global qui était soumis.

**Le sénateur Rowe:** Ce qui m'inquiète, tout comme, j'en en suis sûr, bien d'autres Canadiens, c'est que ceux qui disent que le gouvernement n'aurait pas dû instituer ces contrôles, ou cette politique, ou que le temps est venu de les modifier ou de les éliminer, ne disent pas, du même souffle, ce qui pourrait ou devrait être fait. Je ne veux pas parler particulièrement de l'AMC, car M. Bilodeau a déjà proposé une mesure qui pourrait être prise. Nous n'avons pas à revenir là-dessus. En général, lorsque les gens disent, et je veux surtout parler d'une bonne partie des chefs syndicaux: «Au diable les contrôles. Débarrassons-nous en.» ils ne disent pas ce qu'ils entendent faire pour maîtriser cette situation inflationnaire à laquelle nous faisons face. Celle-ci se détériore au rythme d'environ 10 p. 100 l'an.

Au fait, vos 8,000 membres représenteraient-ils autant de sociétés?

**M. Bilodeau:** Non; ceux-ci sont plutôt des membres individuels. Je serais porté à croire que nos membres représentent environ 4,500 entreprises.

**M. Thibault:** C'est très difficile à dire exactement en raison de la façon dont l'AMC est structurée. Nous avons nos membres principaux qui sont essentiellement des sociétés, mais à l'intérieur de celles-ci il peut y avoir un grand nombre de filiales qui constituent des sociétés distinctes, et nous ne faisons pas nécessairement de distinction entre elles de la façon dont certaines personnes pourraient le croire. Nous avons, je pense, environ 4,800 membres principaux qui sont, pour la plupart, des sociétés. On pourrait arriver à un chiffre beaucoup plus élevé si l'on tenait compte des filiales au sein des entités d'envergure, et ainsi de suite. Il est très difficile de préciser le nombre de sociétés distinctes.

**Le président:** Vos membres ne sont, en aucun cas, des particuliers? Il peut s'agir de propriétaires d'entreprises, mais, encore là, ce sont des entreprises.

**M. Phillips:** Je crois que M. Thibault a décrit au mieux ce que représente notre association, c'est-à-dire environ 75 p. 100 du secteur manufacturier, et cela comprend aussi bien des entreprises de très grande envergure que de très petites entreprises. Il suffit d'avoir cinq employés dans la section de production d'une entreprise pour pouvoir être membre de l'AMC.



[Text]

**Senator Carter:** What percentage of the labour force does that represent?

**Mr. Phillips:** If I might add, about 22 per cent of the total labour force is employed in manufacturing.

**Senator Rowe:** Mr. Chairman, I have no other questions, but I do want again to thank Mr. Bilodeau and Mr. Phillips, as well as Mr. Thibault, for what, to me, has been a rewarding session here. These are difficult matters we are talking about and some of us are not expert in the field of economics or the field of business generally. We may not agree with all of the points made, but to have them dealt with so frankly and lucidly, as they have been this morning, has been a rewarding experience for me, and I am sure for the rest of my colleagues on the committee.

**The Chairman:** Thank you, Senator Rowe.

**Senator Carter:** Mr. Chairman, I should like to return to the line of questioning begun by Senator Belisle concerning the labour situation.

Mr. Bilodeau, you made reference to the St. Lawrence Seaway as the beginning of the whole business. I know something about that situation. The inquiry was carried out by one of our former colleagues, Senator Norman MacKenzie, who after investigating the situation recommended a 23 per cent increase, which was quite a large increase in comparison to previous settlements.

From that time on everyone seized on the percentage as a method of negotiating settlements. That was the talking point. Labour seized on it; editorials were written on it; businessmen accepted it. Naturally, labour would seize on it, because it would be in their favour, but I cannot understand why business would. After all, if one cent is increased by 100 per cent, it is still only two cents. But no one seemed to be interested in the justice aspect of it. Was the settlement fair or unfair? Was it just or unjust? Neither business nor anyone else argued that side of the question, and it seems to me that the private sector, whether manufacturing or otherwise, cannot wash their hands of that situation and say they had nothing to do with it. The fact is they accepted it. They went along without presenting the other side of the argument and without trying to refute labour's position. They never made any reference to whether such a settlement was fair and just or otherwise, which after all is the real criterion for all our transactions.

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, I should like to reply by saying that I myself find it difficult in our own situation to determine what a just wage is. One must try to establish wages on the basis of justice, but you have to believe in the justice of the market forces where the market forces are allowed to play in a truly competitive environment. If you do not believe that, then you have or you see a different socio-economic philosophy at work. We have seen other societies, the

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Quel pourcentage du total de la main-d'œuvre cela représente-t-il?

**M. Phillips:** Si vous me le permettez, j'ajouterais que 22 p. 100 du total de la main-d'œuvre travaille dans le secteur manufacturier.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur le président, je n'ai pas d'autres questions à poser, mais j'aimerais remercier à nouveau MM. Bilodeau et Phillips de même que M. Thibault pour cette séance qui m'a été des plus profitables. Nous discutons actuellement de questions ardues et certains d'entre nous ne sont pas très au fait des domaines de l'économie et des affaires en général. Nous ne nous entendons peut-être pas sur tous les points, mais le simple fait de les voir discutés aussi franchement et lucidement qu'ils l'ont été ce matin, constitue pour moi une expérience des plus enrichissantes, comme c'est sûrement le cas pour mes autres collègues du comité.

**Le président:** Merci, Sénateur Rowe.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, j'aimerais revenir au genre de question soulevée par le Sénateur Bélisle au sujet de la situation ouvrière.

Monsieur Bilodeau, vous avez parlé de la voie maritime du St-Laurent comme étant le moteur de toutes les activités commerciales. Je connais assez bien ce problème. La question a été étudiée par l'un de mes anciens collègues, le sénateur Norman MacKenzie, qui, après avoir enquêté sur cette situation, a recommandé une hausse de 23 p. 100, ce qui représentait une augmentation importante par rapport aux ententes précédentes.

A partir de ce moment, toutes les parties ont cherché à négocier leurs ententes en termes de pourcentage. C'était le critère de discussion. Le milieu ouvrier s'en est saisi, les éditoriaux l'ont commenté et les hommes d'affaires l'ont accepté. Évidemment, il était à prévoir que le monde ouvrier s'en saisisse car il était en sa faveur, mais je ne peux comprendre pourquoi le milieu des affaires l'aurait fait. Après tout, si l'on augmente un cent de 100 p. 100, on n'obtient encore que deux cents. Toutefois personne ne semblait se soucier des normes de justice. Ce règlement a-t-il été équitable ou inéquitable, a-t-il été juste ou injuste? Ni les milieux financiers, ni personne n'ont discuté de la question sous cet angle, et il me semble que le secteur privé, fût-il manufacturier ou autre, ne peut pas s'en laver les mains et affirmer qu'il n'a rien eu à voir avec ce règlement. Il reste que les milieux d'affaire l'ont accepté. Ils ont poursuivi la discussion sans présenter l'autre côté de la médaille et sans essayer de réfuter les prétentions du milieu ouvrier. Ils n'ont jamais songé à se demander si ce règlement était équitable et juste ou non, critère qui, après tout, devrait régir toutes nos transactions.

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, permettez-moi de répondre en disant que j'éprouve moi-même de la difficulté, dans notre situation actuelle, à déterminer ce qu'est un salaire juste. Il faut essayer de fixer les salaires en se fondant sur la justice, mais il faut également croire en la justice des forces du marché à condition que ces dernières puissent jouer dans un milieu véritablement concurrentiel. Si l'on n'y croit pas, c'est qu'il s'est installé une autre philosophie socio-économique.



[Text]

so-called People's Republics, which have conceptions of justice, social justice, which are just as noble, I suppose, as any we may possess, but the results are quite different. They apply them in different ways and in the process they apply them through means which we might consider highly unjust.

When I made that statement with respect to the St. Lawrence Seaway, however, I was not attributing any blame to any political personality, or doing anything of that sort. I was associating an event with government intervention, intrusion, interference in a situation. I believe that whenever you try to set up some kind of arbitrary procedure, such that you are too impatient to let the marketplace work itself out, then you will be setting up an imbalance in the system.

I always try to compare it to trying to squeeze a balloon: every time you try to reduce it in size, something pops out somewhere else. You have to have an awfully big hand in order to contain it. If that big hand is government, that means a totally, highly centralized system, a centralized state. I do not think that is the kind of political system Canadians want.

We have expressed these views in a letter to the Prime Minister. We have stated that most of the conditions regarding the alleged failures of the market system would not occur, or their incidence would be greatly diminished, if steps were taken to let the market system work. Really.

**Senator Carter:** Let us pause there on "letting the market system work." I am not sure which of your gentlemen made the remark, but you were talking about the public service and the monopoly they have and the fact that because of their power they can impose a situation in which there is no competition or no counter-balancing force. You say they can impose their will in the way of wages.

Well, last year it was necessary for the government to intervene on three or four occasions, I believe. You do complain about government intervention, but the government had to intervene to settle strikes because there were deadlocks. There was one over on the west coast and there was one in Halifax. The public interest demanded an intervention. Labour and industry, instead of fighting it out and settling the matter themselves, just passed the buck on to government and let the matter fester until the public interest became endangered to the extent that government had to intervene. This had the effect of creating exactly the same situation as you talk about with the public service.

It is only a short while ago that we had to intervene with the Halifax port situation. It was one of the first pieces of legislation we had to pass in the session. Management and labour sat on their fannies and just said, "Let government do it." Neither one would do it.

[Traduction]

Nous avons vu d'autres sociétés, les soi-disant républiques populaires, avoir des conceptions de la justice, de la justice sociale, tout aussi nobles, je présume, que celles que nous possédons, mais dont les résultats sont tout à fait différents. Ces républiques appliquent ces principes de façons différentes et par des méthodes que nous pourrions considérer hautement injustes.

Toutefois, lorsque j'ai fait cette déclaration à propos de la voie maritime du St-Laurent, je ne voulais jeter le blâme sur aucune personnalité politique, ou faire quoi que ce soit de la sorte. Je voulais simplement démontrer par un événement, l'intervention, l'intrusion, l'ingérence gouvernementale dans une situation. Je crois que toutes les fois qu'on essaie d'instituer une procédure arbitraire quelconque, comme c'est le cas lorsqu'on est trop impatient pour laisser les forces du marché s'en charger, on provoque un déséquilibre dans le système.

J'essaie toujours de comparer cette situation à un ballon. Toutes les fois qu'on essaie d'en réduire le volume, il se produit une protubérance ailleurs. Il faudrait avoir une main gigantesque pour tout contenir. Si cette main gigantesque est le gouvernement, on a un système entièrement, hautement centralisé, c'est-à-dire un état centralisé. Je ne crois pas que ce soit là le genre de système politique que désirent les Canadiens.

Nous avons exprimé ces opinions dans une lettre que nous avons adressée au Premier ministre. Dans cette lettre, nous affirmons que bon nombre des conditions ayant trait aux présumées faillites du marché ne se produiraient pas, ou du moins se produiraient moins souvent, si l'on prenait des mesures afin de laisser fonctionner le marché librement. Réellement.

**Le sénateur Carter:** Arrêtons-nous un moment sur la question de «laisser fonctionner le marché librement». Je ne sais pas lequel d'entre vous a fait cette remarque, mais vous avez parlé de la Fonction publique, du monopole qu'elle possède et du fait qu'en raison de ses pouvoirs, elle peut imposer une situation dans laquelle il n'existe pas de concurrence, ou de forces compensatrices. Vous affirmez qu'elle peut imposer sa volonté en matière de salaires.

Eh bien, l'année dernière, le gouvernement a dû intervenir à trois ou quatre occasions, je crois. Vous vous plaignez de l'intervention gouvernementale, mais le gouvernement a dû intervenir pour régler certaines grèves qui étaient dans une impasse. Il y en avait une dans l'Ouest et une autre à Halifax. L'intérêt public exigeait une intervention. Au lieu de discuter et de régler cette affaire entre eux, les milieux ouvriers et industriels ont renvoyé la balle au gouvernement et ont laissé pourrir le conflit jusqu'à ce que l'intérêt public soit si menacé que le gouvernement doive intervenir. Il en est résulté une situation analogue à celle dont vous avez parlé à propos de la Fonction publique.

Tout dernièrement, nous avons dû intervenir dans le conflit du port d'Halifax. Ce problème a donné lieu à l'une des premières lois de la session. Le patronat et le monde ouvrier sont demeurés sur leurs positions et se sont dit: «Laissons le gouvernement agir». Ni l'un ni l'autre ne l'aurait fait.

## [Text]

What do you say to that? Do you not think the business enterprise is falling down a little bit in its responsibility?

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, we are not, nor do we pretend to be anything but human in the management area. We make mistakes. We are not trying here to suggest that we are completely blameless in any situation in this country.

As a matter of fact, you will notice in "System Overload," that we admit certain failures. In certain collective agreements which were made after strikes in which violence occurred, we agreed to drop charges when charges should have been followed up. We were neglectful of our duty and responsibility towards the Canadian society in those situations. I am not trying to deny that or take the position that we are blameless. I am trying to look at a problem and find what the solutions are.

In the case of Halifax, again we are dealing with an essential service. We believe that government intervention should be confined to those problem areas for which the market system does not provide adequate answers in the context of rules which have been in existence in a structure which has largely been set up many times by government itself.

I believe that in our system the job of government is to ensure the rules governing the game are wisely—as wisely as possible—defined, and the component parts within that system should be let to work out their problems with one another. But then to come along and intervene directly in negotiations is wrong. I can give you examples of provincial governments intervening in hospital negotiations prematurely with bad results.

Every time there is a government intervention of that kind, somehow or other the ripple effect is not foreseen. I do not think it was foreseen at the time of the St. Lawrence Seaway settlement, and I do not think it was foreseen in the Ontario Hospital negotiations.

**Senator Carter:** You are saying that the free enterprise system depends on letting the market forces work. What I am saying is that in many of these cases private enterprise deliberately did not allow the market forces to work and that they deliberately broke off negotiations and passed the buck to the government, knowing that at some point the government would have to intervene.

**Mr. Bilodeau:** All I can say is that that is not the procedure which should be followed, and that is certainly not a procedure I would follow in running my own business. I would not want the government to do the job I am supposed to be doing. What I want the government to do, however, is to set up the rules and to keep the kind of equilibrium balance that is necessary so that I do not have to go to the bargaining table with my hands already tied or in a situation where I cannot resist the demands imposed upon me. Likewise, if I am really a responsible Canadian citizen I would not want to go to the bargaining table in a situation where I felt the union would have no

## [Traduction]

Qu'en pensez-vous? Ne croyez-vous pas que l'entreprise abandonne une légère part de ses responsabilités?

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, nous ne sommes pas et nous ne voulons pas être autrement qu'humains, au sein du patronat. Nous faisons des erreurs. Nous ne voulons pas prétendre ici que nous avons été entièrement irréprochables dans l'un ou l'autre des problèmes qui se sont posés au pays.

De fait, vous noterez que dans «*System Overload*», nous admettons certaines erreurs. Dans certaines conventions collectives qui ont été signées à la suite de grèves qui ont donné lieu à des explosions de violence, nous avons accepté d'oublier certaines accusations qui auraient dû être maintenues. Dans ces situations, nous avons failli à nos devoirs et à nos responsabilités envers la société canadienne. Je ne veux en rien tenter de nier ou de prétendre que nous ayons été irréprochables. J'essaie d'examiner le problème et de découvrir quelles sont les solutions.

Dans le cas d'Halifax, il s'agit encore d'un service essentiel. Nous croyons que l'intervention gouvernementale devrait se limiter aux cas où le système de marché ne peut régler lui-même le problème dans le cadre des règles existant à l'extérieur d'une structure largement établie par le gouvernement lui-même.

Je crois que dans notre système, le gouvernement a pour fonction de veiller à ce que les règles du jeu soient définies rationnellement (dans la mesure du possible) et que les composantes de ce système soient libres de régler leurs problèmes entre elles, car l'intervention directe dans les négociations est malsaine. Je peux vous citer des exemples de gouvernements provinciaux dont l'intervention prématurée dans les négociations collectives du milieu hospitalier ont eu de mauvais résultats.

Chaque fois que le gouvernement intervient de cette façon, on ne peut pas prévoir les conséquences. Je ne pense pas qu'on les ait prévues lorsque l'accord sur la voie maritime du Saint-Laurent a été signé pas plus qu'elles ne l'ont été lors des négociations avec l'Ontario Hospital.

**Le sénateur Carter:** Vous voulez dire que le système de la libre entreprise dépend du libre jeu des forces du marché. Je veux dire que dans nombre de ces cas, l'entreprise privée a délibérément mis obstacle aux forces du marché et a délibérément rompu les négociations, sachant très bien que le gouvernement serait obligé d'intervenir à un moment donné.

**M. Bilodeau:** Tout ce que je puis dire c'est qu'il ne faut pas suivre cette procédure et je ne le ferais certainement pas dans mon entreprise. Je n'aimerais pas que le gouvernement accomplisse mon travail. A mon avis, cependant, le gouvernement devrait établir les règles à suivre et maintenir un certain équilibre pour que je puisse négocier sans avoir les mains liées ou être dans une position telle que je n'aurais plus qu'à me plier aux revendications des syndicats. De même, si je suis réellement un citoyen canadien responsable, je ne voudrais pas non plus entamer des négociations en sachant que les syndicats n'auraient pas d'autre choix que d'accepter mes décisions. Je



[Text]

choice but to accept my dictates. I do not believe that is in the interest of the system either. In terms of the process of collective bargaining, I expect the other side to fight for what they consider to be their legitimate rights, and I expect them to speak firmly. I also expect them to be rational, as I want to be rational, so that we can find an accommodation that is mutually beneficial. If we go to the bargaining table with any other objective but that, I am sure that the negotiations are either doomed to failure or they are not going to be in the public interest.

**Mr. Phillips:** If I might, Mr. Chairman, I should like to add to Mr. Bilodeau's response.

I believe you are describing the symptoms of a system that we say is one of Canada's serious problems. In our presentation this morning—and this is described also in *Signal: System Overload*—we say that this is one of the real weaknesses in our society today, that being the overall matter of the relationship between employers and unions, and we must find new and imaginative solutions to these problems. What you are describing are the symptoms. We put these forth as examples of why we must undertake the kinds of initiatives that are described in our presentation and also described in the letter to the Prime Minister to which Mr. Bilodeau referred earlier.

**The Chairman:** In the examples you gave, Senator Carter, of the Halifax harbour and the situation on the west coast what you are saying is that all essential services are not in the public sector, and I suppose you could also say that all public services are not essential.

**Senator Carter:** That is right. On this same topic, Mr. Bilodeau referred to ripping off the system, and I think he gave as an example the unemployment insurance scheme and people who . . .

**Mr. Bilodeau:** I was using Mr. Lewis' expression in reverse.

**Senator Carter:** I do not agree with Mr. Lewis' theory and the premise on which he based that statement. We talk about the little fellow ripping off the system, the fellow cheating the government out of \$400 or \$500. Taken together, these amounts would probably only be \$3 million or \$4 million.

The point I am trying to make is that we never look at the rip-off by means of tax evasion by industry, by the blue collar workers. We always look at the little fellow and what he is ripping off.

Are your own hands clean? Is there no ripping off by the blue collar workers or the manufacturers?

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, I have to take objection to that statement. I have not accused the blue collar workers of ripping off the system. I am talking about people who deliberately rip off the system. Generally speaking, they are not the workers. They are the people who live off the system by deliberately not working. I take severe exception to the honourable senator's statement. I am not accusing those who legitimately look for work and cannot find it of ripping off the system. As I mentioned earlier, we believe in a compassionate society. We believe that people who are handicapped in that

[Traduction]

ne pense pas que ce soit dans l'intérêt du système non plus. Pour ce qui est des négociations collectives, j'estime que les syndicats doivent lutter pour ce qu'il leur semble être leurs droits légitimes et qu'ils doivent les formuler avec fermeté. Il faut également qu'ils soient raisonnables comme je dois l'être moi-même pour que nous puissions trouver un arrangement qui profitera aux deux parties. Je crois que si nous engageons des négociations collectives dans un autre but que celui-ci, les négociations seront vouées à l'échec ou ne seront pas dans l'intérêt du public.

**M. Phillips:** Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais compléter la réponse de M. Bilodeau.

Vous décrivez, je pense, les manifestations d'un système qui représente l'un des gros problèmes du Canada. Nous avons dit dans notre déclaration de ce matin—et nous en avons également parlé dans notre Livre vert *Signal System Overload* qu'il constitue l'une des faiblesses de notre société d'aujourd'hui; je parle des relations entre employeurs et syndicats et je crois que nous devons trouver des solutions nouvelles et originales à ces problèmes. Vous en avez décrit les manifestations. Dans notre mémoire et dans la lettre au premier ministre dont a parlé M. Bilodeau tout à l'heure, nous donnons les raisons pour lesquelles nous devons entreprendre ce genre d'initiative.

**Le président:** Sénateur Carter, vous avez cité le port de Halifax et la situation sur la côte ouest, comme exemple tout à l'heure et vous avez dit que tous les services essentiels ne se trouvent pas forcément dans le secteur public. Je suppose que vous pourriez également dire que tous les services publics ne sont pas indispensables.

**Le sénateur Carter:** Exactement. A ce propos, M. Bilodeau a parlé de destruction du système et je crois qu'il a cité le projet d'assurance-chômage en exemple et les gens qui . . .

**M. Bilodeau:** J'utilisais l'expression de M. Lewis à l'envers.

**Le sénateur Carter:** Je ne suis pas d'accord avec la théorie de M. Lewis ni avec le principe sur lequel il a fondé sa déclaration. Nous parlons de celui qui ruine le système, de celui qui vole le gouvernement de \$400 ou de \$500. Au total, cela ne ferait guère que 3 ou 4 millions de dollars.

Ce que je veux dire, c'est que nous ne parlons jamais de l'évasion fiscale telle que la pratiquent l'industrie et les cols bleus. Lorsqu'on parle des gens qui saignent le système, on envisage toujours en premier lieu le cas des gagne-petits.

Et vous vous n'avez-vous rien à vous reprocher? Et les industriels et les ouvriers, est-ce que eux non plus ne profitent pas du système?

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, je dois m'élever contre ce qui vient d'être dit. Je n'ai pas voulu accuser les travailleurs de saigner le système. Je parle de ceux qui délibérément profitent du système, et en règle générale ce ne sont pas les ouvriers, ce sont, par contre, ceux qui vivent du système en n'y contribuant point. Je suis on ne peut plus en désaccord avec ce qu'a déclaré le sénateur. Je n'accuse pas ceux qui cherchent du travail et n'en trouvent pas. Comme je l'ai déjà dit avant, nous croyons dans une société bienveillante, qui sait comprendre les besoins; ainsi, nous pensons que les handicapés méritent d'être



[Text]

way deserve to be supported by the rest of society. We do not, however, believe that people who do not want to work should be supported by society, and I base my own beliefs in that respect on St. Paul's epistle to the Thessalonians. If you would care to read that, you will find exactly what my philosophy is.

**Senator Carter:** But St. Paul's philosophy was based on the premise that jobs were available, and we know that our economy is operating in such a way that jobs are not available for everyone who wants one. What you are saying is that those who are ripping off the system are the ones who you say could take a job.

**Mr. Bilodeau:** I object, senator. You are accusing me of . . .

**Senator Carter:** I am not accusing you of anything.

**Mr. Bilodeau:** You are putting words into my mouth. You are saying that I have accused the workers of ripping off the system, and that is not true. I have not said that, nor do I believe it. I do, however, believe that there are people in this country who choose not to work and who are drawing benefits. You are aware of this and the public is aware of it. I am not saying anything that the public does not generally recognize. What is happening today is that there are some people doing that, and allowing that kind of abuse to take place encourages other people to do the same, and particularly is a bad influence on the youth of this country, whom I am concerned about, senator, just as much as you are.

**Senator Carter:** I do not want to put words in your mouth. The point I am trying to make is that, accepting the fact that there are people who, although they are capable and there are jobs available, choose not to work, are they hurting the economy any more than the people in the higher echelons, the people on the other side of the fence, who are evading taxes in one way or another. That, after all, is also a rip-off.

**The Chairman:** I suppose to settle this argument, Senator Carter, I am sure the witness would join with all of us in deploring people in any strata of society who are taking a free ride, or trying to take a free ride, in a nation which has got to get back to work if we are to cure our problems, and it is certainly not confined to labour only.

**Senator Carter:** I should like to come to something which Mr. Thibault referred to, government transfer payments. They, of course, work both ways. Looking at the other side of the coin, these transfer payments go back into the economy. They increase the purchasing power and keep the economy stable.

**Mr. Thibault:** I think we are deluding ourselves if we believe we can spend ourselves to prosperity. It is somewhat akin to the theory that if we set the minimum wage at \$20 an hour, everyone will be rich. We know it simply does not work that way. We cannot in fact spend ourselves to prosperity. It is an

[Traduction]

aidés par le reste de la société. Par contre, nous ne croyons pas qu'eux qui repesent de travailler bénéficient de l'aide de la collectivité et en cela je rejoins ce que saint Paul disait dans une épître aux Tessaliens qui, si vous le lisiez, vous préciserait ma façon de penser.

**Le sénateur Carter:** Il faut dire que la philosophie de saint Paul se basait sur le fait qu'il y avait de l'emploi, par contre, à l'heure actuelle, on ne peut pas en dire autant puisque ne travaille pas qui veut! Ce que nous voulons dire c'est que ceux qui saignent véritablement le système sont ceux qui peuvent travailler mais qui ne le font pas.

**M. Bilodeau:** Je ne suis pas d'accord, sénateur. En fait vous m'accusez de . . .

**Le sénateur Carter:** Je ne vous accuse de rien du tout.

**M. Bilodeau:** Vous me faites dire ce que je n'ai pas dit. Vous dites que j'accuse les ouvriers de saigner le système et bien entendu ce n'est pas vrai. Je n'ai jamais dit cela, et je ne l'ai d'ailleurs jamais cru. Je ne crois pas non plus qu'il existe des gens dans ce pays qui, délibérément, choisissent de ne pas travailler et se contentent d'être au chômage. Vous le savez bien, et le public, lui, le sait aussi. D'ailleurs, je n'ai rien dit ici que le public ne sache. Ce qui arrive aujourd'hui c'est que certaines personnes exploitent la situation et tolérer, voire encourager ces abus, risque d'encourager d'autres personnes à faire la même chose ce qui, au demeurant, sénateur, est un mauvais exemple pour la jeunesse du pays dont je me soucie tant; tout autant que vous d'ailleurs.

**Le sénateur Carter:** Je ne veux rien vous faire dire. Ce que j'essaie de montrer c'est que si nous acceptons que certaines personnes choisissent délibérément de ne pas travailler alors qu'elles en sont capables et que le marché du travail est ouvert, elles portent à l'économie un préjudice plus grave que celles dont les emplois se situent aux échelons plus élevés; ceux «de l'autre côté de la barrière», qui essaient de contourner la loi afin de payer de moins en moins d'impôts; cela aussi, c'est profiter du système!

**Le président:** Pour couper court à cette discussion, sénateur Carter, je suis convaincu que le témoin se joindra à nous pour déplorer que certaines personnes, indépendamment de l'échelle sociale à laquelle elles appartiennent, puissent profiter du système, ou tout au moins essayer d'en profiter, dans un pays qui doit prendre «le taureau par les cornes» s'il veut trouver la solution à ses problèmes; et il n'y a pas que les travailleurs qui sont en cause.

**Le sénateur Carter:** Je voudrais maintenant en venir à une question à laquelle à fait allusion M. Thibault et relative aux paiements de transfert d'impôts. Il va sans dire qu'il y a deux faces à la médaille. Ainsi, avec autant de raison, on peut également dire que ces paiements de transfert entrent dans le circuit économique et contribuent à l'augmentation du pouvoir d'achat en assurant à l'économie une certaine stabilité.

**M. Thibault:** Je pense que nous nous illusionnerons en croyant pouvoir assurer notre prospérité par l'augmentation croissante de nos dépenses. Semblable façon de procéder est à rapprocher de la théorie qui préconise que le salaire minimum soit porté à \$20 de l'heure, en croyant ainsi contribuer à

## [Text]

economic misconception that if you pour money into the economy it somehow generates demand and everything is fine. Some people feel that by raising the minimum wage to \$5 an hour, we would generate demand and get the economy rolling. Instinctively, I think we know that that is not the way it works. We would be so far out of the competitive game, we would be unable to compete. We would have no industry, no capital, no investment.

The answer is much more fundamental. People say that because we have a lot of unemployment, the answer is unemployment insurance. Well, the answer is not unemployment insurance. Unemployment insurance should be the exception. The answer is to make a greater attempt to minimize unemployment. The answer is to make our industries competitive so that jobs can be created, and I come back to this fundamental point: we just cannot spend ourselves to prosperity. It is not possible, either economically or in any other way.

**Senator Carter:** I could debate that, but I will go on with something else.

I want to come now to the fragmentation of industry, which is one of the factors you dealt with under one of your headings. Do you think that the manufacturing community cannot do something about this situation? I am thinking now about GSW. Was that it? The firm that took over the Westinghouse plant some time ago? It was merger. Should we have so many people manufacturing the same thing in a small economy? I think if we probably had one good size firm that could supply all the domestic market with fridges, or appliances of that kind, it would be better.

Then we come to design. We had a witness the other day who said that if he started to manufacture every design, every size, every colour, of every product he could manufacture, it would be just nonsense. Are we not doing too much of that in the manufacturing industry?

**Mr. Phillips:** If I might make a comment here, Mr. Chairman, I think the response to Senator Carter's question is largely contained in the submission we made that I referred to earlier, entitled, "Dynamic Change and Accountability in the Canadian Market Economy." As you suggested, Mr. Chairman, we will leave this with the staff so that you can have it included in the testimony if you wish.

Very specifically, the answer to your question about fragmentation, or your question about bigness, is that you realize, I am sure, that there is generally a tendency towards attacking bigness in Canada—that is, bigness *per se*. Our response to that is that we have no feelings with regard to the matter at all. We say, let the marketplace decide. If there needs to be a bringing together of organizations in order to make a more viable unit, provided we do not impose bureaucratic restrictions on it, that will naturally come to pass. That is the way the marketplace makes decisions on what is the most economi-

## [Traduction]

l'enrichissement de tous; alors que nous savons que ce n'est tout simplement pas le cas. Ce n'est pas à force de dépenses qu'on peut obtenir la prospérité. Il est faux de penser qu'en investissant dans le circuit économique, on entraîne une augmentation de la demande et que tout ira ainsi pour le mieux. Certains croient qu'en portant le salaire minimum à \$5 de l'heure on va accroître la demande et remettre l'économie sur pied. Nous savons d'instinct que les choses ne fonctionnent pas ainsi. Au contraire, nous ne faisons qu'affaiblir notre compétitivité, notre industrie, notre capital ainsi que nos investissements.

La réponse est en fait beaucoup plus simple. D'aucuns prétendent que puisque le taux de chômage est élevé, il y a lieu de faire bénéficier les intéressés de l'assurance-chômage. Et bien là n'est pas la réponse, car l'assurance-chômage au lieu d'être la règle générale devrait plutôt être d'exception; en fait ce qu'il faut, c'est s'efforcer de réduire le chômage à sa plus simple expression. Ce qu'il faut faire, c'est rendre nos industries concurrentielles afin de créer des emplois. Je reviens à cet aspect fondamental: Nous ne pouvons tout simplement pas nous épouiser à rechercher la prospérité. Ce n'est possible ni économiquement ni autrement.

**Le sénateur Carter:** Je pourrais en discuter mais je vais passer à autre chose.

Je vais maintenant aborder la fragmentation de l'industrie qui est l'un des facteurs que vous avez abordés. Pensez-vous que le monde de la fabrication ne peut rien faire à l'égard de cette situation? Je pense maintenant à la GSW. Est-ce bien le nom de la société qui a repris l'usine Westinghouse, il y a quelque temps? Ce fut une intégration. Tant de gens devraient-ils fabriquer la même chose dans une petite économie. A mon avis, il vaudrait mieux qu'une seule société de taille raisonnable approvisionne l'ensemble du marché intérieur en réfrigérateurs ou appareils ménagers de ce genre.

Venons-en maintenant à la création. L'autre jour, un témoin nous a dit qu'il serait tout simplement ridicule qu'il se mette à fabriquer tous les modèles, toutes les tailles et toutes les couleurs de tous les produits qu'il pourrait fabriquer. Ne le faisons-nous pas trop dans l'industrie de fabrication?

**M. Phillips:** Je me permettrai, monsieur le président, de faire ici une remarque. A mon avis la réponse du sénateur Carter se trouve en grande partie dans l'exposé que j'ai mentionné plutôt et qui s'intitule «Dynamic change in Accountability in the Canadian Market». Comme vous l'avez suggéré, nous le remettrons au personnel du Comité afin de pouvoir, si vous le désirez, le joindre à notre témoignage.

Plus précisément, la réponse à votre question sur la fragmentation ou sur l'importance des usines est qu'on a, vous vous en rendez compte j'en suis sûr, généralement tendance à la critiquer au Canada. (C'est-à-dire l'importance en soit). Nous répondrons que la question ne nous fait absolument ni chaud ni froid. Nous laissons le marché décider. S'il est nécessaire de fusionner des organisations afin de créer une unité plus viable, à condition de ne pas lui imposer des restrictions bureaucratiques, cela se fait naturellement. C'est ainsi que le marché décide quelle unité est la plus économique et la plus viable et il ne faut pas s'attaquer à son importance ou à sa petitesse.



[Text]

cal, viable unit, and we should not attack it from the point of view of whether it is big or small

You suggested that perhaps we should have one enterprise making all the major appliances manufactured in Canada. I think that in the climate which has prevailed to date that would be attacked very severely by many people in the federal government.

We say that if this is the natural thing, if it is the most efficient method which investors will in their judgment support, then this is the thing that should be allowed to come to pass.

**Senator Carter:** As long as government protects that type of setup with a tariff. I grant you that if there were no tariffs then the true market forces would come into play and you would be forced, if you wanted to compete with outside economies, to get into the larger and more economic manufacturing unit; but as long as government intervenes with a tariff which protects this kind of setup, and which is not always in the best interests of the consumer, you have a different situation.

**Mr. Bilodeau:** I think here again that we are dealing with generalities, and that there are many misconceptions about tariffs. There is a general tendency to think that tariffs are structured in such a way that there is a comparative advantage for the Canadian manufacturer in them. I think Mr. Phillips has some examples here of the kind of situations that arise with regard to that. There is a popular myth about Canadian industry being protected by tariffs. Even at absolute tariff levels there are some errors in that statement, and someone like myself, who was worked for ten years in Europe, can assure you that there are other tariff barriers and protections exercised by other countries that produce greater force and impact on their ability to compete in those markets than does the nominal tariff level; but even dealing with the nominal tariff level, we have some misconceptions here, and Mr. Phillips can give you some examples that I think people in government and parliamentary bodies should take the trouble to inform their constituents about, rather than continually saying that we have a highly protected manufacturing industry which consists of a bunch of cry-babies.

Sometimes, frankly, I wonder if people in Canadian society are rooting for their own side, or the other side. We are all human. We are just like anybody else. We like to feel we are contributing as much to Canadian society as people in other sectors of that society. Believe me, we have ideals that I am prepared to match with anybody, anywhere. Sometimes I feel we need a little encouragement from government and from people in Parliament and in the Senate, rather than being on the receiving end of so many brickbats which most of the time are quite unjustified.

Please help our morale. We need it, particularly when we have a \$10 billion deficit trade balance in finished goods. We are a little team at the bottom of the league, and we are fighting hard right now. We need some encouragement. That is what we are asking for.

[Traduction]

Vous avez dit que nous devrions peut-être avoir une seule entreprise de fabrication de tous les appareils importants fabriqués au Canada. Dans le climat qui a prévalu jusqu'à aujourd'hui bien des gens du gouvernement fédéral formuleraient, à mon avis, des critiques très sévères à cet égard.

Pour nous, si c'est naturel et si c'est la méthode la plus efficace que les investisseurs appuieront, il faut la laisser s'implanter.

**Le sénateur Carter:** Tant que le gouvernement protège ce genre d'organisation par un tarif douanier. Je vous accorde que s'il n'y avait pas de tarif douanier, les forces réelles du marché entreraient en jeu et vous seriez obligés, pour concurrencer les économies extérieures, d'avoir des unités de fabrication plus grosses et plus rentables; mais tant que le gouvernement intervient grâce à un tarif douanier qui protège ce genre d'organisations et qui n'est, d'ailleurs, pas toujours dans l'intérêt du consommateur, la situation est différente.

**M. Bilodeau:** Une fois de plus nous abordons, je pense, des généralités; on se fait beaucoup d'idées fausses sur le tarif douanier. On a, en général, tendance à penser qu'il est conçu de telle façon qu'il est comparativement avantageux pour les fabricants canadiens. Je pense que M. Phillips connaît des exemples du genre de situations qui se présentent à cet égard. Le mythe populaire veut que l'industrie canadienne soit protégée par des droits de douane. Même à des niveaux tarifaires absolus, cette déclaration est erronée et quiconque a, comme moi, travaillé pendant 10 ans en Europe peut vous assurer que d'autres pays imposent des barrières et protections douanières qui sont beaucoup plus fortes et qui ont des conséquences plus grandes sur leur aptitude à concurrencer sur ces marchés que ne le fait le niveau tarifaire nominal. Même en ce qui concerne le niveau tarifaire nominal, on se fait des idées fausses, M. Phillips peut vous donner des exemples que le gouvernement et les organismes parlementaires devraient, à mon avis, se donner la peine de communiquer aux électeurs au lieu de dire sans cesse qu'un tas de braillards est à la tête de notre industrie de fabrication très protégée.

Je me demande parfois, franchement, si dans la société canadienne, les gens appuient les leurs ou les autres. Nous sommes tous humains. Nous ne sommes pas différents des autres. Nous aimons penser que nous apportons une aussi grande contribution à la société canadienne que ceux des autres secteurs de cette dernière. Nous avons, vous pouvez me croire, des idéaux qui soutiennent la comparaison avec ceux de qui que ce soit, où que ce soit. Parfois, je pense que nous avons besoin d'être un peu encouragés par le gouvernement, le Parlement et le Sénat au lieu d'être toujours la cible de tant de traits qui, le plus souvent, sont tout à fait injustifiés.

Encouragez-nous donc! Nous en avons besoin, surtout lorsque la balance économique de nos produits finis accuse un déficit de \$10 milliards de dollars. Nous sommes une petite équipe tout au bas de la ligue et nous nous battons, et actuellement, très fort. Nous avons besoin d'encouragements et c'est ce que nous demandons.



[Text]

**The Chairman:** I think possibly Senator Carter's question was more closely related to the theory set forth by the Economic Council of Canada. He was not, of course, suggesting that we unilaterally lower Canadian tariffs so that they would be at a lower level than those of other countries; but if you took a unit such as Canada and the United States, and had a reciprocal lowering of tariffs, it might have the effect, economically, of rationalizing our industry and producing larger units in Canada.

**Mr. Bilodeau:** I really think Mr. Phillips answered this, in the sense of suggesting that a great deal of this depends on decisions made by management, and how smart management is. If you have smart management these things will come about. I do not have any reason to believe that people who are in the management business in Canada are any less smart than people who are involved in any other activities in Canada. They represent a fair cross-section of the human resources of this country. However, when we conduct our affairs, I think it is wise for each of us, in managing our business, to look at the areas where we have strengths, and where we have weaknesses. Then we start comparing our strengths with the strengths of our competitors, be they within the country or outside the country, and we make our decisions accordingly. If we feel we are going to pursue objectives in the development of product lines where we do not have a hope of competing, and if we pursue this deliberately, then we are creating a misallocation of our resources. We should be concentrating on things we do better.

I know from my own experience that I have participated in the reduction of the number of items that we have produced in our own plants here in Canada, primarily so that we could concentrate on doing some of the things that we can do better than anybody else—better than the Europeans and better than the Americans. The result is that today, in our plant, more than 25 per cent of the total value added is destined for export. If, however, some government authority is going to come in and set some kind of limit and say, "This is your objective, and you must do this," I think that would be unacceptable. I do not know what that level should be.

**The Chairman:** Mr. Bilodeau, I do not think Senator Carter was suggesting for a minute that the government should come in and tell you what to do.

**Mr. Bilodeau:** I am not saying that Senator Carter suggested that either, sir. I am saying that I believe that the answer that was given by Mr. Phillips explained that process, and having said that, let us try to leave the determination of these things to normal market forces. Then, if, in the process, there are certain conditions where we feel we need the support of government in certain areas, where there are artificial constraints existing against the achievement of that kind of objective, then that is when we will go to the government and consult with them and ask them for the kind of support they might be able to give us in that respect.

Really I am getting back to saying, "Please give the market forces a chance to work."

[Traduction]

**Le président:** La question du Sénateur Carter était, peut-être, plus étroitement liée à la théorie présentée par le Conseil économique du Canada. Il ne proposait, bien sûr, pas d'abaisser unilatéralement les tarifs douaniers canadiens afin qu'ils soient plus que ceux des autres pays. Si nous prenons un ensemble par exemple le Canada et les États-Unis, et que les tarifs douaniers soient réciproquement abaissés, cela peut avoir pour effet de rationaliser économiquement notre industrie et de produire des unités plus importantes au Canada.

**M. Bilodeau:** Je pense vraiment que M. Phillips a répondu à cela en affirmant que cela dépend en grande partie des décisions prises par la gestion et de l'intelligence de cette dernière. Si la gestion est intelligente, cela va arriver. Je n'ai aucune raison de croire qu'au Canada, ceux qui s'occupent de la gestion sont moins intelligents que ceux qui s'occupent des autres activités. Ils représentent un éventail assez large des ressources humaines de notre pays. Cependant, il est sage, à mon avis, que dans la gestion de son entreprise, chacun d'entre nous voit là où sont les points forts et les faiblesses. Nous pouvons alors comparer nos points forts à ceux de nos concurrents, à l'intérieur ou à l'extérieur du pays, prendre nos décisions en connaissance de cause. Si nous décidons délibérément de poursuivre la fabrication de produits pour lesquels nous n'avons aucun espoir d'être concurrentiels, nous répartissons alors très mal nos ressources. Nous devons nous concentrer sur ce que nous faisons le mieux.

Je sais, par expérience, que j'ai contribué à faire diminuer le nombre d'articles que nous produisons dans nos usines, au Canada, surtout afin de pouvoir nous concentrer sur la fabrication de certaines choses que nous pouvons mieux fabriquer que les autres... mieux que les Européens et que les Américains. Il en résulte qu'aujourd'hui, dans notre usine, plus de 25% de la valeur totale ajoutée va à l'exportation. Si, toutefois, une autorité gouvernementale établissait un genre de limite et disait que c'est là l'objectif qu'il nous faut atteindre, ce serait, à mon avis, inacceptable. Je ne sais pas quel devrait être le niveau.

**Le président:** Je ne pense pas monsieur Bilodeau, que le sénateur Carter suggérerait que le gouvernement doive vous dire quoi faire.

**M. Bilodeau:** Je n'ai pas dit que le sénateur Carter suggérerait cela non plus, monsieur. Je dis qu'à mon avis, la réponse donnée par M. Phillips a expliqué ce processus. Ceci dit, essayons de laisser la détermination de ces questions aux forces normales du marché. Ensuite, si en cours de route, nous estimons, qu'en raison de certaines conditions, nous avons besoin de l'appui du gouvernement dans certains domaines, dans les cas où des restrictions artificielles nuisent à l'atteinte de ce genre d'objectif, nous demanderons alors l'appui du gouvernement, le consulterons et lui demanderons quel genre d'aide il pourrait nous accorder à cet égard.

Mais je le répète: «Donnons aux forces du marché la chance de jouer.»

[Text]

**Mr. Phillips:** I might add to the comment made in reply to Senator Carter's question, if I might, Mr. Chairman. Mr. Bilodeau and I travel across the country in our roles, and recently we visited western Canada. One of the items that came forward for considerable discussion was the discrepancy in tariffs on many items in the petro-chemical field, where the tariffs coming into Canada from the United States are substantially lower than the tariffs from Canadian manufacturers attempting to go into the United States.

**The Chairman:** In my province the tariff on plywood is 20% into the U.S. and 10% into Canada.

**Mr. Phillips:** I think your point is very well taken, Mr. Chairman, because I think there is a great misconception in the minds of a great many people in Canada that we are a high tariff country. I can give you another example, with regard to the glass industry. This came to my attention very recently. In the first half of this year over 50 per cent—the actual number was 51 per cent—of the Canadian market was taken by imports from the United States. This 51 per cent compares with 27 per cent for 1975 and 15 per cent for 1971. So you see the picture: 15 per cent in 1971, 27 per cent in 1975, 51 per cent in the first half of 1976.

What are the factors? In addition to the factors that Mr. Thibault has described to you this morning, in looking at this we find that the import duty on glass coming in from the United States to Canada is 5 per cent across the board; whereas the duty that is applied on Canadian goods going into the U.S. market varies from a minimum of 7.9 per cent up to 12.2 per cent. This, together with the premium on the dollar, is a very substantial barrier, which together with these other points that have been made this morning, contribute to this takeover of the Canadian market by U.S. imports. It is a very serious matter.

**The Chairman:** I think we would all agree, without any question. If I may interject, Senator Carter, for a moment, I might put this question to you because we should have it on the record. The Economic Council of Canada has not suggested that the 5 per cent be taken off and the 8 per cent going into the United States left on, in your example. They are suggesting, in effect, a lowering of tariffs on both sides. Maybe we should have the view of the CMA on the record relative to a simple question: Would Canadian industry benefit, over the long pull, if a North American common market were to be negotiated with the same type of safeguards, time periods and so on as they used in Europe, usually 10 or 15 years for rationalization?"

**Mr. Thibault:** I would like to comment on that after.

**Mr. Bilodeau:** First of all, I think the CMA recognizes that world liberalization of trade is a desirable thing. I think it is something that is an ideal, and ultimately it is essential to the progress of mankind, if you want. However, we did make a submission to the Canadian Trade and Tariffs Committee with

[Traduction]

**M. Phillips:** J'ajouterai un commentaire à celui fait en réponse à la question du sénateur Carter, si je le puis, monsieur le président. M. Bilodeau et moi-même avons voyagé dans tout le pays et nous avons récemment visité l'Ouest Canadien. Un des aspects qu'on a demandé d'étudier en profondeur, est l'écart qui existe entre les tarifs imposés sur de nombreux produits du domaine pétro-chimique, les tarifs imposés sur les produits qui entrent au Canada, en provenance des États-Unis sont considérablement inférieurs à ceux que les manufacturiers canadiens aimeraient voir imposer sur leurs produits qui arrivent sur le marché américain.

**Le président:** Dans la province d'où je viens, le tarif sur le contre-plaqué est de 20 p. 100 aux États-Unis et de 10 p. 100 au Canada.

**M. Phillips:** Je crois que c'est là une remarque très pertinente, monsieur le président, parce qu'un grand nombre de personnes au Canada croient à tort que les tarifs canadiens sont élevés. Je puis vous donner un autre exemple concernant l'industrie du verre. J'ai remarqué cet aspect tout récemment. Dans la première moitié de l'année en cours, plus de 50 p. 100—en fait 51 p. 100—du marché canadien se composait d'importations en provenance des États-Unis, alors qu'en 1975 on avait 27 p. 100, et 15 p. 100 en 1971. Donc, vous voyez le tableau: 15 p. 100 en 1971, 27 p. 100 en 1975, 51 p. 100 dans la première moitié de 1976.

Quels facteurs entrent en ligne de compte? En plus des facteurs que vous avez mentionnés M. Thibault ce matin, nous voyons que le Canada impose un tarif général de 5 p. 100 sur le verre en provenance des États-Unis, alors que celui imposé sur les marchandises canadiennes entrant sur le marché américain varie entre 7.9 p. 100 et 12.9 p. 100. Cet élément, la prime sur le dollar et tous les autres points soulignés ce matin, constituent une barrière considérable et contribuent à cet envahissement du marché canadien par les importations américaines. C'est une question très grave.

**Le président:** Je crois que nous sommes tous d'accord, sans contredit. Si je puis intervenir pour un instant, sénateur Carter, j'aimerais vous poser une question, que je souhaiterais voir porter au compte rendu. D'après votre exemple, le Conseil économique du Canada n'a pas proposé que le tarif de 5 p. 100 soit supprimé et que celui de 8 p. 100 aux États-Unis, soit conservé. Il propose en fait un abaissement des tarifs de part et d'autre. Peut-être devrions-nous demander à l'AMC de répondre à une question très simple: «L'industrie canadienne profiterait-elle à long terme d'un marché commun nord-américain qui négocierait avec le même type de garanties et les mêmes délais, etc., qu'en Europe, soit habituellement pour 10 ou 15 ans, de façon à pouvoir rationaliser?»

**M. Thibault:** J'aimerais commenter cette question un peu plus tard.

**M. Bilodeau:** D'abord, je pense que l'AMC admet que la libéralisation du commerce international est souhaitable. C'est un idéal, et, somme toute, on peut dire que c'est essentiel au progrès de l'humanité. D'ailleurs, nous avons présenté au Comité canadien des tarifs douaniers et du commerce, un



[Text]

respect to GATT negotiations in which we have explained our position quite well on one of the more key elements in this. I would like to read directly from it, if you will permit, since the question has come up now.

Whatever concessions Canada is alleged to have obtained in previous negotiations for improved access to foreign markets have been more than offset in aggregate terms, both by the access that foreign suppliers have gained to the Canadian market and by the non-tariff barriers protecting their own markets.

This implies if you are going to do something, first of all, you have to make sure that what you have as a system already existing is fair. We do not consider that it is fair right now, and I think Mr. Phillips has given you some examples. So when you go towards liberalizing trade, you have to re-establish that level of fairness. What is fairness, again gets to be very complex. It is just like saying what is just. It gets to be very difficult to determine exactly what that should be; what is that magic level. Whatever conditions we make, there has to be a quid pro quo. Concessions obtained from other countries may be worthless if they are not backed up by a correlative strategy in this country to achieve effective penetration of these markets. Therefore, that question becomes very difficult to answer. You cannot give an answer to that question until you have satisfied these prerequisites. If somebody would say to me that we can satisfy all of these prerequisites, I would then have to say that you will have to recognize that there will be some industries in Canada that are likely to disappear. Then you are going to be faced with having to make a political decision as to whether or not you want these industries to exist in Canada. If you want them to exist in Canada, then you are going to have to have some special—more than safeguards—provisions in your Common Market agreement to allow you to give that kind of protection to these industries.

**The Chairman:** I just wanted to interject, to reiterate that in my question I was specifically asking about a bilateral situation such as envisaged by the Economic Council vis-à-vis Canada and the United States, not a multinational GATT negotiations which I think are a different question, and I agree with your observations on those.

**Mr. Bilodeau:** I believe that those same fundamental principles should apply in a bilateral as well as a multilateral negotiation, whether it is a bilateral negotiation with the United States or not. I think the statements that I have made here apply in terms of our relationship with the United States. That is certainly proven out by the figures that Mr. Thibault presented here today. That is my contention.

**Mr. Phillips:** If I might add, Mr. Chairman, just an illustration of a specific case, to add to Mr. Bilodeau's argument, as the sort of things Canadians must face in considering the question such as you have asked. This is a case of a manufacturing plant. The president of this member company related this to me only within the last few days. Within the past couple of years, they have built a manufacturing plant in the city of

[Traduction]

mémoire sur les négociations du GATT, où nous avons très bien expliqué notre position sur l'un des éléments les plus importants à cet égard. J'aimerais vous en lire quelques passages, si vous le permettez, puisque c'est la question que nous traitons présentement:

Quelles que soient les concessions que le Canada est réputé avoir obtenues dans les négociations antérieures qui ont amené une plus grande ouverture des marchés étrangers, leur importance globale a été plus que contrebalancée tant par l'accès qu'ont obtenu les fournisseurs étrangers au marché canadien que par les obstacles non tarifaires qui protègent leur propre marché.

Cela suppose que si vous voulez agir, vous devez d'abord vous assurer que le système qui existe déjà est juste. Nous ne croyons pas que ce soit le cas présentement. Je pense que M. Phillips vous a fourni quelques exemples à l'appui. Pour libéraliser le commerce donc, il faut rétablir ce niveau d'équité. Il est très difficile de départager ce qui est juste et ce qui ne l'est pas. Il s'agit simplement de le définir. Il peut être très difficile de déterminer précisément ce qui est juste; établir le niveau idéal. Quelles que soient les conditions que nous établirons, il devra y avoir une contrepartie. Les concessions obtenues d'autres pays peuvent être inutiles si elles ne sont pas appuyées par une tactique correspondante au pays visant à pénétrer vraiment ces marchés. Ainsi, il devient très difficile de répondre à cette question. Vous ne pouvez y donner réponse avant d'avoir établi ces conditions préalables. Si l'on me dit que nous pouvons satisfaire à ces conditions, je devrai alors vous dire qu'il faut admettre que certaines industries au Canada vont probablement disparaître. Vous allez devoir prendre une décision politique; voulez-vous que ces industries continuent d'exister au pays ou non? Dans l'affirmative, il devra y avoir certaines dispositions spéciales—plus que des garanties dans vos ententes avec le marché commun pour que vous puissiez offrir ce genre de protection à ces industries.

**Le président:** Je voudrais vous interrompre simplement pour souligner que ma question se rapportait en particulier à une situation bilatérale comme celle qu'envisage le Conseil économique pour le Canada et les États-Unis, et non aux négociations multilatérales, comme celle du GATT, qui, je pense, sont très différentes. D'ailleurs, je suis d'accord avec vos observations sur le sujet.

**M. Bilodeau:** Je pense que ces principes fondamentaux devraient s'appliquer autant aux négociations bilatérales avec les États-Unis qu'aux négociations multilatérales. Je pense que mes déclarations devant le Comité s'appliquent aussi à nos relations avec les États-Unis, comme en témoignent les tableaux que nous a présentés aujourd'hui M. Thibault. C'est mon opinion.

**M. Phillips:** Si je peux me permettre, monsieur le président, j'aimerais illustrer un cas particulier qui viendrait appuyer la thèse de M. Bilodeau, afin de démontrer les problèmes auxquels le Canada fait face en examinant la question que vous avez soulevée. Il s'agit d'une usine de fabrication. Le président de cette compagnie m'a affirmé, il y a quelques jours, qu'il y a environ deux ans, sa société a construit une usine à Toronto au



*[Text]*

Toronto at a cost of \$32 million. They had the opportunity to examine the cost makeup of a plant built in the same time frame in the State of Illinois—a plant with the same output, the same production capacity, built in the same kind of circumstances. The plant was built in Illinois for \$27 million. This is a \$5 million discrepancy. In appraising the reasons for the difference, \$1 million was due to additional automation equipment and for improved productivity in the Canadian operation. Removing that, you go from \$32 million to \$31 million. There was a \$4 million discrepancy, or close to a 15 per cent discrepancy in the cost of that initial enterprise. This goes back to all of the arguments that Mr. Thibault has placed on the slides this morning.

**The Chairman:** I understand that.

**Mr. Bilodeau:** So you have to evaluate that in total.

**The Chairman:** Until you have that corrected, you could not even start to think about free trade.

**Mr. Bilodeau:** Of course not. The same thing applies in your own province, sir, where I read in the paper about people going to Seattle to buy their groceries as of a week ago.

**Mr. Thibault:** The argument of free trade has an element of validity, because the size of the markets is important. But I think those who say that if you cut tariffs, throw people out in deep water and hope they swim, we think they are putting the cart before the horse. We think you have to make sure that people know how to swim, maybe sort of edge them in gradually, and keep in mind your bargaining position as a Canadian entity within the total environment that you are throwing yourself into. Don't put the cart before the horse. Let's get our own house in order before we compete in that environment.

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, in this respect the analogy I use is, you know, in sports there are major leagues and minor leagues. Really, in terms of the total, we have to recognize that although we have some industries which can operate in the major leagues, we have many which can only operate in the minor leagues. Do not try to put them in the major leagues until they have reached the point where they have developed the skill, the expertise and also have the resources in their farm system to enable them to move up to that level of competition.

**The Chairman:** That is a very good analogy. Thank you very much.

**Senator Rowe:** Mr. Bilodeau, I think the figure you gave us for profits, the average manufacturing profit in Canada, was in the vicinity of 4 per cent. Is that correct?

**Mr. Bilodeau:** It was 4.4 per cent per dollar of sale, sir, net after tax.

**Senator Rowe:** How does that compare to the United States? Is there a comparable figure for the United States?

*[Traduction]*

coût de \$32 millions. Ils ont pu étudier combien coûterait la construction de l'usine, sur une même période de temps, dans l'État de l'Illinois, usine qui aurait le même rendement, la même capacité de production et qui serait construite dans les mêmes conditions. La construction de l'usine en Illinois aurait coûté \$27 millions; il y a donc une différence de \$5 millions, dont \$1 million tient à la fourniture du matériel automatique supplémentaire, et à l'amélioration de la productivité de l'exploitation canadienne. Cela étant mis à part, vous passez de \$32 millions à \$31 millions. Il y avait donc une différence de \$4 millions, soit presque 15 p. 100, dans le coût initial de cette entreprise. Cela nous ramène à tous les points que M. Thibault a illustrés ce matin avec les diapositives.

**Le président:** Je comprends cela.

**M. Bilodeau:** Il faut donc procéder à une évaluation globale.

**Le président:** A moins de corriger la situation, il est inutile de parler de libre-échange.

**M. Bilodeau:** Certainement pas. La même chose s'applique dans votre province, monsieur, puisque j'ai lu il y a une semaine dans les journaux que des gens se rendent à Seattle pour acheter des produits d'épicerie!

**M. Thibault:** L'argument sur le libre-échange à une certaine validité, puisque l'ampleur des marchés est importante. Mais à ceux qui veulent supprimer les tarifs, et laisser les gens se débattre, en espérant qu'ils sauront s'en sortir, je répondrai que c'est mettre la charrue avant les bœufs. Nous estimons qu'il faut d'abord s'assurer qu'ils pourront s'en sortir, en les lançant graduellement, et en tenant compte des possibilités de négociation du Canada en tant qu'entité économique au sein de l'ensemble du marché où vous voulez vous engager. Ne mettez pas la charrue avant les bœufs! Il faut d'abord mettre de l'ordre chez soi avant de penser à s'engager ailleurs dans la lutte.

**M. Bilodeau:** Monsieur le président, à cet égard, je me permettrais d'utiliser cette métaphore; vous savez que dans les sports, on parle de ligue majeure et mineure, et pour en revenir à notre comparaison avec les sports, il nous faut reconnaître que même si certaines industries sont de calibre majeur, nombre d'autres doivent demeurer dans les ligues mineures. Il ne faut pas espérer les faire passer dans les ligues majeures tant qu'elles n'auront pas développé compétences et connaissances et acquis dans leurs clubs fermes les ressources qui leur permettent de passer à un niveau supérieur.

**Le président:** Il s'agit d'une très bonne analogie. Merci beaucoup.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur Bilodeau, je crois que vous avez mentionné que la moyenne des profits dans le secteur manufacturier au Canada se situait à environ 4 p. 100. Est-ce exact?

**M. Bilodeau:** Les profits sont de 4.4 p. 100 par dollar de vente; ce pourcentage représente les bénéfices nets après imposition.

**Le sénateur Rowe:** Savez-vous à quel pourcentage se situent les profits aux États-Unis?

[Text]

**Mr. Thibault:** It is difficult to compare that particular measure of profitability, because in the United States if you have a larger volume of operation, you may be able to operate with a lower margin. There are many complexities to comparing adequate profitability.

In general you could probably say that profitability in Canada in the past year has fluctuated up and down—a little bit above or a little bit below the United States. What concerns us now, however, is that in the current environment, that of the last year or so, the profitability on the Canadian side of things is dipping pretty quickly. The expectation and perception is that the profitability in the future will not be so good because of the various factors we have outlined—the political climate, the possibility of the breakup of the whole Canadian market into little fragments and all of these kinds of uncertainties which cause big question marks in terms of the future profitability in Canada. So it is looking to the future, it is the anticipation of what it will be like. The element of risk it seems to me seems to be getting bigger, the element of political risk. It does not really matter what the record has been in the past. It is what we are facing now. What are our investors perceptions of what the opportunities are? That is what we have to come to grips with now. Right now it is deteriorating. There is no question about that.

**Senator Rowe:** Offhand do you know if that figure is likely to be the medium figure as well?

**Mr. Thibault:** It is on the low side. On the long-term average it is somewhere about a nickel, about five cents.

**Senator Rowe:** That would include, of course, all industries, those which lost money as well as those which made 10 or 15 per cent.

**Mr. Phillips:** Senator, the average over the last five years for the manufacturing industry has been 4.4 cents on the dollar for all manufacturing in Canada.

**Senator Rowe:** Thank you.

**Mr. Bilodeau:** Senator Rowe, you might be interested in the return on the money invested in the business, in the assets invested in the business. That is 8 per cent. That makes a good comparison with a Canada Savings Bond, which is 9 per cent.

**The Chairman:** You are better off with the savings bond, except that it is not a good investment either.

**Mr. Bilodeau:** The savings bond is a pre-tax figure and the other is an after-tax figure. When you consider the risk involved, it is no accident that Canadians prefer to put their money in bonds. All you have to do is look at a performance of the stock market over the last five years and you can see why they do.

**Senator Rowe:** Especially this morning.

**Mr. Bilodeau:** Yes. You can see what has happened. You can see why more and more pension funds are putting larger portions of their funds into fixed income securities rather than equity. It is just a bad sign for the productive part of the

[Traduction]

**M. Thibault:** Il est difficile d'établir des comparaisons avec cette façon particulière de mesurer les profits puisqu'aux États-Unis, les entreprises qui ont un volume de ventes important peuvent se permettre de fonctionner à l'intérieur de marges plus étroites. Il est très difficile de comparer les profits de façon précise.

De façon générale, on peut probablement dire que les marges de profit au Canada ont fluctué, l'an dernier, un peu au-delà ou en-deçà des profits américains. Toutefois, nous nous inquiétons du fait que dans la situation actuelle, et dans celle qui prévalait l'an dernier, les profits, du côté canadien, ont diminué très rapidement. On prévoit et on se rend compte que les profits réalisés à l'avenir ne seront pas aussi importants à cause des facteurs que nous avons déjà mentionnés, soit le climat politique, la possibilité d'un morcellement de l'ensemble du marché canadien en petits fragments, de même que toutes ces incertitudes qui sont autant de points d'interrogation quant aux profits qui seront réalisés au Canada. Il s'agit donc de scruter l'avenir et d'essayer de prévoir ce qui se passera. A mon avis, les risques politiques augmentent. Il ne sert à rien d'analyser la situation passée. C'est le présent qui compte. De quelle façon nos investisseurs perçoivent-ils la situation? C'est la question à laquelle il nous faut répondre dès maintenant. Il ne fait aucun doute que la situation actuelle se détériore.

**Le sénateur Rowe:** Pourriez-vous nous dire, au pied élevé, si ce chiffre reflète probablement la moyenne?

**M. Thibault:** Il est un peu bas. A longue échéance, il s'agit plutôt d'environ 5 p. 100.

**Le sénateur Rowe:** Cela comprend, bien sûr, toutes les industries, celles qui ont perdu de l'argent aussi bien que celles qui ont touché des profits de 10 ou 15 p. 100.

**M. Phillips:** Monsieur le sénateur, le profit moyen des cinq dernières années a été de 4.4 p. 100 dans l'ensemble de l'industrie manufacturière canadienne.

**Le sénateur Rowe:** Merci.

**M. Bilodeau:** Sénateur Rowe, il vous intéressera sans doute de savoir quel a été le rendement des investissements dans le domaine des affaires, des actifs investis dans ce domaine. Il a été de 8 p. 100. Il est intéressant de comparer ce taux avec ce que rapportent les obligations d'épargne du Canada, soit 9 p. 100.

**Le président:** Les obligations d'épargne sont plus avantageuses, sauf qu'il ne s'agit pas non plus d'un bon investissement.

**M. Bilodeau:** Dans le cas des obligations d'épargne, il s'agit du profit avant impôt, tandis que dans l'autre cas il s'agit du profit après impôt. Compte tenu du risque couru, ce n'est pas par hasard que les Canadiens préfèrent acheter des obligations. Vous n'avez qu'à jeter un coup d'œil sur les activités boursières depuis cinq ans et vous comprendrez tout.

**Le sénateur Rowe:** Particulièrement ce matin.

**M. Bilodeau:** Oui. Vous pouvez constater ce qui s'est passé. Vous comprenez pourquoi de plus en plus de régimes de pension investissent une partie croissante de leurs fonds dans des valeurs à revenu fixe plutôt que pour l'achat d'actions.



[Text]

economy. If there is a message we can leave with you here this morning, that is a serious question and the trends to me are frightening. I do not think I am exaggerating when I say that. In fact, I could use stronger words.

**The Chairman:** Mr. Thibault, I should like to ask you one question as an economist. The level of our dollar at the moment, as Mr. Bilodeau has pointed out, reflects all of these factors. It seems to me, as a layman, that it is surely not in Canada's best interest to have it at a premium when we have a balance of payments situation as bad as it is at the moment. It makes our imports cheaper and our exports more expensive for foreigners to buy. We also have the unfortunate situation, then with the huge imbalance of payments we have at the moment, running at about \$6 billion, I suppose, this year that we cover that by importing capital and borrowing abroad. That borrowing abroad in turn keeps the dollar up. We seem to be in a vicious circle. The only way I understand we can get the dollar down effectively, apart from pegging it at an artificially low rate, is to lower interest rates. In effect that will be inflationary.

I may be incorrect in this equation I am coming to, and you may correct me: How do we get the dollar down and, if it will involve lower interest rates and an ease on the money supply, at what point do we not have to consider perhaps taking a little inflation resulting in a slight lowering of our standard of living in order to get that dollar down and correct this hemorrhage we have at the moment?

**Mr. Thibault:** The question of the Canadian dollar is a complex one. I do not like to look at it as something about which you can say, "Gee, we can use that to achieve what we are trying to do." The basic underlying economic forces will ultimately determine how well the dollar does. Currently, you are correct that the borrowing is keeping it up, but you know who is doing the predominant amount of borrowing.

**The Chairman:** Yes, the government.

**Mr. Thibault:** That relates back to the fundamental point we were talking about, concerning the total demand for funds by governments in our own country: to the extent that that pressure is there you cannot get the proper adjustment in the exchange rate that you require for industrial purposes.

Relying on the exchange rate for the manufacturing sector in Canada is, I think, a very "if" kind of proposition. It is one which the Economic Council said would provide an adjustment which would help us in getting free trade; but if you look at the borrowing needs, because the pressure is there, and if you look at the fact that our export balances are generally in resources materials, and prices have shot up, we can achieve big dollars on the export side. This tends to hold our exchange rate up, and that is a force from the resource side which may

[Traduction]

Cela est de mauvaise augure pour les secteurs productifs de l'économie. Si j'ai un message à vous livrer ici ce matin, c'est qu'il s'agit-là d'un problème grave et que les tendances actuelles m'effraient. Je ne crois pas exagérer en disant cela. En réalité, je pourrais utiliser des mots encore plus forts.

**Le président:** Monsieur Thibault, j'aimerais vous poser une question en tant qu'économiste. Le niveau actuel de notre dollar, comme l'a souligné M. Bilodeau, reflète tous ces facteurs. Il me semble, en tant que profane, qu'il n'est sûrement pas dans l'intérêt du Canada que la valeur de notre dollar soit au-dessus du pair alors que la situation de notre balance des paiements est aussi mauvaise qu'elle l'est présentement. Cela nous permet d'importer à meilleur prix et il en coûte plus cher aux étrangers pour acheter nos produits. Avec le très fort déséquilibre de la balance des paiements que nous connaissons actuellement, et qui se situe cette année à environ 6 milliards de dollars, je suppose, nous sommes aussi dans une situation difficile que nous essayons de corriger en important des capitaux et en empruntant à l'étranger. En retour, ces emprunts maintiennent le dollar à la hausse. C'est un cercle vicieux. Je crois que la seule façon de faire baisser le cours du dollar, autrement qu'en le stabilisant à un taux artificiellement bas, est de réduire les taux d'intérêt. L'effet sera en réalité inflationniste.

Je vous soumetts une équation, vous me corrigerez si je suis dans l'erreur: comment faire pour baisser le cours du dollar et, si cela entraîne une réduction des taux d'intérêt et un relâchement de la masse monétaire, pourquoi n'envisagerions-nous pas d'accepter un peu de l'inflation résultante qui se traduira par une légère diminution de notre niveau de vie si cela permet de faire baisser le cours du dollar et d'arrêter cette hémorragie dont souffre actuellement notre économie?

**M. Thibault:** La question du dollar canadien est très complexe. Je ne suis pas d'accord pour qu'on la considère comme quelque chose dont on peut dire: «Voilà ce qu'il faut faire pour parvenir à ce que nous voulons.» Les grandes forces économiques détermineront en dernier ressort le comportement du dollar. En règle générale, vous avez raison de dire que l'emprunt le maintient à la hausse, mais vous savez bien qui emprunte le plus.

**Le président:** Oui, c'est le gouvernement.

**M. Thibault:** Nous revenons donc au point fondamental dont nous parlions, soit la demande de fonds des gouvernements dans notre propre pays. Dans la mesure où cette pression s'exerce, il est impossible d'obtenir l'ajustement du taux de change que vous demandez pour l'industrie.

Se baser sur le taux de change du secteur manufacturier au Canada c'est, il me semble, adopter une position très incertaine. Selon le Conseil économique du Canada, cela permettrait un ajustement qui nous aiderait à pratiquer le libre-échange; mais si vous étudiez les besoins en emprunts, étant donné la pression qui existe, et compte tenu du fait que notre balance à l'exportation consiste généralement en matières ressources, comme les prix ont grimpé en flèche, nous pouvons gagner beaucoup d'argent par l'exportation. Cette pratique



**[Text]**

not be appropriate for the industrial manufacturing side. Differences in interest rates are again difficult to control.

I would like to go back to a fundamental point, namely, that it depends on the totality of your economic performance at home and on all those factors which allow you to contain your own inflation rate.

The ideal position to be in is that of Germany, where their productivity and stability at home, ensured by domestic, fiscal, monetary and other policies which they have adopted, and their institutions, their attitude to work and so on, are making them competitive. They are in the happy position that their exchange rate is rising.

**The Chairman:** So is ours.

**Mr. Thibault:** But underlying that is all the things you have to do at home.

**The Chairman:** They are happy to have it rising, because theirs is rising for the right reasons. But we are unhappy because ours is rising for the wrong reasons.

**Mr. Thibault:** If you go back to the exchange rate you get a different perspective. The exchange rate is something which tells you whether you are doing well or badly. If you are doing badly it will drop, or you will want it to drop. But you have to go back and say, "What is it that we are doing which is forcing us to devalue our dollar?" It is all the institutions and fundamental economic policies which make us competitive or not competitive.

**The Chairman:** You have answered my question very well. Thank you.

**Mr. Bilodeau:** Mr. Chairman, with respect to interest rates, one thing which keeps interest rates up is the fact that people recognize that the dollar is actually at a market level which its Canadian economic performance does not justify. I could borrow funds in the United States at a far cheaper interest rate than I could here, but I do not want to face the prospect of the possibility of having to pay them off in U.S. dollars when the Canadian dollar is worth only 92 cents. That is what is holding us back. If we artificially create a situation wherein interest rates are reduced, things would be distorted. The decisions would not be made on the basis of what should logically happen.

**The Chairman:** So, you have to go back to the environment.

**Mr. Bilodeau:** You have to go back to the environment and to the marketplace.

**Senator Bélisle:** Mr. Chairman, I hope we have an opportunity to hear from some of the representatives of labour on this question. To my mind, trying to find the culprit by questioning only the corporate and business people is an exercise in futility.

**The Chairman:** We intend to do so, Senator Bélisle. Before the committee adjourns, on behalf of the committee I should like to thank Mr. Bilodeau and Mr. Phillips for their attendance today. It has been very worthwhile for the committee. I also want to thank Mr. Thibault for his excellent presentation

**[Traduction]**

tend à maintenir notre taux de change à la hausse, et c'est, en matière de ressources, une force qui pourrait ne pas convenir dans le domaine de l'industrie. Là encore, il est difficile de contrôler les différences de taux d'intérêt.

J'aimerais revenir à un point fondamental, soit que tout dépend de l'ensemble de votre rendement économique intérieur et de tous les facteurs qui vous permettent de contrôler votre propre taux d'inflation.

La situation idéale est celle de l'Allemagne, où la productivité et la stabilité garanties par ses politiques fiscale, monétaire et autres, ainsi que par les institutions, les attitudes etc. lui permettent d'être concurrentielle. En plus son taux de change est à la hausse.

**Le président:** Le nôtre aussi.

**M. Thibault:** C'est le contexte national qui compte.

**Le président:** Les Allemands sont heureux de voir monter leur taux de change, parce qu'il augmente pour les bonnes raisons. Mais nous sommes malheureux, parce que le nôtre augmente pour les mauvaises raisons.

**M. Thibault:** Si l'on considère le taux de change, on obtient un point de vue différent. Le taux de change est une sorte de barème économique. Si les choses vont mal, il baisse. Il est même souhaitable qu'il baisse. Il faut alors se demander: «pourquoi sommes-nous obligés de dévaluer notre dollar?» En fait, c'est l'ensemble de nos institutions et nos politiques économiques qui nous permet ou nous empêche de faire concurrence.

**Le président:** Vous avez très bien répondu à ma question. Je vous remercie.

**M. Bilodeau:** Pour revenir aux taux d'intérêt, Monsieur le président, ils restent élevés parce que les gens savent que le dollar canadien est surévalué par rapport à notre situation économique. Je pourrais emprunter des fonds aux États-Unis à un taux d'intérêt beaucoup moins élevé qu'ici, mais je ne voudrais pas avoir à faire face à la possibilité d'avoir à rembourser en dollars américains si le dollar canadien ne vaut que 0.92. Voilà ce qui nous retient. En créant artificiellement une situation où les taux d'intérêt seraient réduits, les choses seraient faussées. Les décisions ne seraient pas prises en fonction de ce qui devrait logiquement arriver.

**Le président:** On doit donc retourner à l'environnement.

**M. Bilodeau:** On doit retourner à l'environnement et au marché.

**Le sénateur Bélisle:** J'espère avoir la possibilité d'entendre des représentants du travail sur cette question. À mon sens, essayer de trouver le coupable en interrogeant seulement des représentants du monde des affaires est un exercice futile.

**Le président:** Nous avons l'intention de le faire, Sénateur Bélisle. Avant que le comité ne s'ajourne, j'aimerais, au nom du comité, remercier MM. Bilodeau et Phillips d'être venus assister à la séance d'aujourd'hui. Cela a été très valable pour le comité. J'aimerais également remercier M. Thibault de son

[Text]

this morning. As several members of the committee have already pointed out, it was an outstanding presentation.

The committee adjourned.

[Traduction]

excellent exposé de ce matin. Comme plusieurs membres du comité l'ont déjà signalé, c'était un exposé remarquable.

Le comité s'ajourne.

## **APPENDIX A**

## **APPENDICE A**



## APPENDIX "A"

20 July 1976

Mrs. Carol Seaborn,  
Parliamentary Centre for Foreign  
Affairs & Foreign Trade,  
60 Queen Street,  
Ottawa - Ontario.

Dear Mrs. Seaborn:

I am pleased to attach hereto the tables we discussed after Mr. David M. Culver's testimony at The Standing Senate Committee on Foreign Affairs on Tuesday, 25 May 1976. The two tables on smelting and fabricating refer to his testimony on pages 35:12, 35:16 and 35:19. The third table refers to the chemical products we fabricate for our own use and sale to third parties. I hope that even at this date it will not be too difficult to add these as an appendix to Mr. Culver's comments.

Yours sincerely,  
Aluminum Company of Canada,  
Ltd.,

Jacques Vaillancourt,  
Vice President.

## APPENDICE «A»

Le 20 juillet 1976

Madame Carol Seaborn  
Centre parlementaire pour les affaires étrangères  
et le commerce extérieur  
60, rue Queen  
Ottawa (Ontario)

Madame,

J'ai le plaisir de vous faire parvenir ci-joint les tableaux dont nous avons discuté après le témoignage de M. David M. Culver devant le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères le mardi 25 mai 1976. Les deux tableaux portant sur la fusion et la fabrication concernent son témoignage rapporté aux pages 35:12, 35:16 et 35:19. Le troisième tableau énumère les produits chimiques que nous fabriquons pour notre propre usage ou pour la vente à des tiers. J'espère qu'il ne sera pas trop tard pour ajouter ces tableaux aux commentaires de M. Culver.

Veuillez accepter, Madame, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Aluminum Company of  
Canada Ltd.  
Le vice-président de l'Alcan

Jacques Vaillancourt

17 June 1976

Table I

	Required Investment	Investment per ton of capacity	Investment per employee	# tons per employee	# employees per 1000 tons of capacity	Valued Added per 1000 tons of capacity
1. <u>Present Smelter</u> (original cost) – integrated with power and alumina – 1 million ton capacity – 12,400 employees	\$1,445 million	\$1,445	\$116,000	80	12	\$ 700,000
2. <u>New Smelter</u> – integrated with power and alumina – new technology – 1 million ton capacity – 7,000 employees	5,150 million	5,150	735,000	140	7	700,000
3. <u>New Smelter</u> – not integrated with power and alumina – new technology – 1 million ton capacity – 5,000 employees	1,800 million	1,800	360,000	200	5	600,000
4. <u>Rolling Facility</u> – 275,000 ton capacity – hot and cold mills – 800 employees	140 million	510	175,000	340	3	400,000
5. <u>Extrusion Facility</u> – 4,000 ton capacity – 52 employees	2 million	500	32,000	77	13	1,000,000
6. <u>Foil Facility</u> – 10,000 ton capacity – 100 employees	7 million	700	70,000	100	10	1,240,000
7. <u>Wire and Cable Facility</u> – 8,000 ton capacity – 17 employees	1 million	125	59,000	470	3	600,000



17 juin 1976

Tableau I

	Investissement requis	Investissement par tonne de capacité	Investissement par employé	# tonnes par employé	# d'employés par 1000 tonnes de capacité	Valeur ajoutée par 1000 tonnes de capacité
1. <u>Fonderie actuelle (coût original)</u> – intégrée avec électricité et alumine – 1 million de tonnes de capacité – 12,400 employés	\$1,445 millions	\$1,445	\$116,000	80	12	\$ 700,000
2. <u>Nouvelle fonderie</u> – intégrée avec électricité et alumine – nouvelle technologie – 1 million de tonnes de capacité – 7,000 employés	5,150 millions	5,150	735,000	140	7	700,000
3. <u>Nouvelle fonderie</u> – non intégrée avec électricité et alumine – nouvelle technologie – 1 million de tonnes de capacité – 5,000 employés	1,800 millions	1,800	360,000	200	5	600,000
4. <u>Laminage</u> – 275,000 tonnes de capacité – usines à chaud et à froid – 800 employés	140 millions	510	175,000	340	3	400,000
5. <u>Extrusion</u> – 4,000 tonnes de capacité – 52 employés	2 millions	500	32,000	77	13	1,000,000
6. <u>Feuille</u> – 10,000 tonnes de capacité – 100 employés	7 millions	700	70,000	100	10	1,240,000
7. <u>Tréfilage et câbles</u> – 8,000 tonnes de capacité – 17 employés	1 million	125	59,000	470	3	600,000

Table II

	% jobs per 1000 tons of capacity		% of added value per 1000 tons of capacity	
	Smelting*	Semi-fabricating	Smelting*	Semi-fabricating
Smelting* – rolling	70	30	64	36
Smelting* – extruding	35	65	50	50
Smelting* – foil (including rolling)	35	65	41	59
Smelting* – rod-wire-cable	70	30	54	36

\*New Smelter – integrated with power and alumina

17 June 1976

Tableau II

	% d'emplois par 1000 tonnes de capacité		% de la valeur ajoutée par 1000 tonnes de capacité	
	<u>Fusion*</u>	<u>Semi-fabrication</u>	<u>Fusion*</u>	<u>Semi-fabrication</u>
Fusion* – laminage	70	30	64	36
Fusion* – extrusion	35	65	50	50
Fusion* – feuille	35	65	41	59
(y compris le laminage)				
Fusion* – tige-tréfilage-câble	70	30	54	36

\*Nouvelle fonderie – intégrée avec électricité et alumine

17 juin 1976



Table III

	Capacity Short Tons P.A.	Dlrs Value (X) Millions	Consumed by Alcan %	
Product (1)				
Aluminum Oxide	1,300,000	175.0	100	
Aluminum Fluoride	60,000	30.0	60	
Cryolite	25,000	11.0	75	
Aluminum Sulphate	65,000	4.4	—	
Sulphuric Acid	150,000	5.0	100	
Caustic Soda	45,000	5.6	100	
Chlorine	36,000	2.2	10	
Refined Fluorspar	100,000	14.0	100	
(2)				
Special Aluminas and Hydrate	50,000	7.5	—	
Venchem				
Trichloroethylene	17,500	5.25	—	
Perchloroethylene	8,000	2.21		
Third Party				
	Total %	Canada %	U.S. %	Others %
(1)				
Aluminum Oxide	—	—	—	—
Aluminum Fluoride	40	10	5	25
Cryolite	25	—	—	—
Aluminum Sulphate	100	95	5	—
Sulphuric Acid	—	—	—	—
Caustic Soda	—	—	—	—
Chlorine	90	80	10	—
Refined Fluorspar	100	30	60	10
(2)				
Special Aluminas and Hydrate	100	30	60	10
Trichloroethylene	100	50	50	—
Perchloroethylene	100	50	50	—

(1) 100,000 tons diverted to other products, I.E. Aluminum Sulphate, Aluminum Fluoride, Special Aluminas and Hydrates.

(2) All expressed as A1203

(x) Value base Bulk

Tableau III

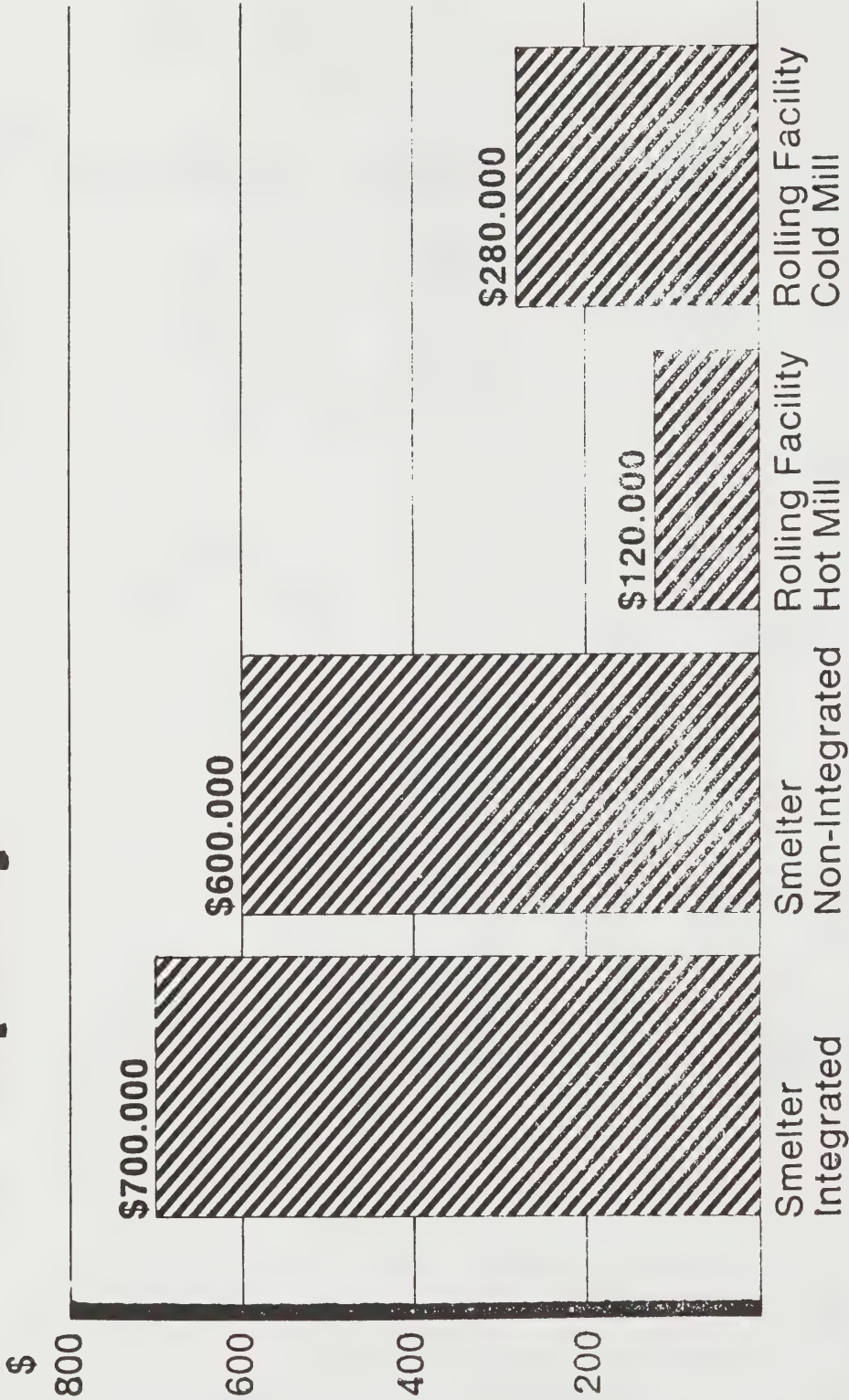
Produit (1)	Capacité annuelle en tonnes courtes	Valeur en (X) millions de dollars		Consommé par Alcan %
Oxyde d'aluminium	1,300,000	175.0		100
Fluorure d'aluminium	60,000	30.0		60
Cryolite	25,000	11.0		75
Sulfate d'aluminium	65,000	4.4		—
Acide sulfurique	150,000	4.0		100
Soude caustique	45,000	5.6		100
Chlore	36,000	2.2		10
Fluorine raffinée	100,000	14.0		100
(2)				
Alumines et hydrates spéciaux	50,000	7.5		—
Venchem				
Trichloréthylène	17,500	5.25		—
Perchloroéthylène	8,000	2.21		
Tierce partie	Total	Canada	États-Unis	Autres
(1)	%	%	%	%
Oxyde d'aluminium	—	—	—	—
Fluorure d'aluminium	40	10	5	25
Cryolite	25	—	—	—
Sulfate d'aluminium	100	95	5	—
Acide sulfurique	—	—	—	—
Soude caustique	—	—	—	—
Chlore	90	80	10	—
Fluorine raffinée	100	30	60	10
(2)				
Alumines et hydrates spéciaux	100	30	60	10
Trichloréthylène	100	50	50	—
Perchloroéthylène	100	50	50	—

(1) 100,000 tonnes converties en d'autres produits, soit du sulfate d'aluminium, du fluorure d'aluminium, des alumines et hydrates spéciaux

(2) Tous exprimés comme A1203

(x) Valeur en vrac

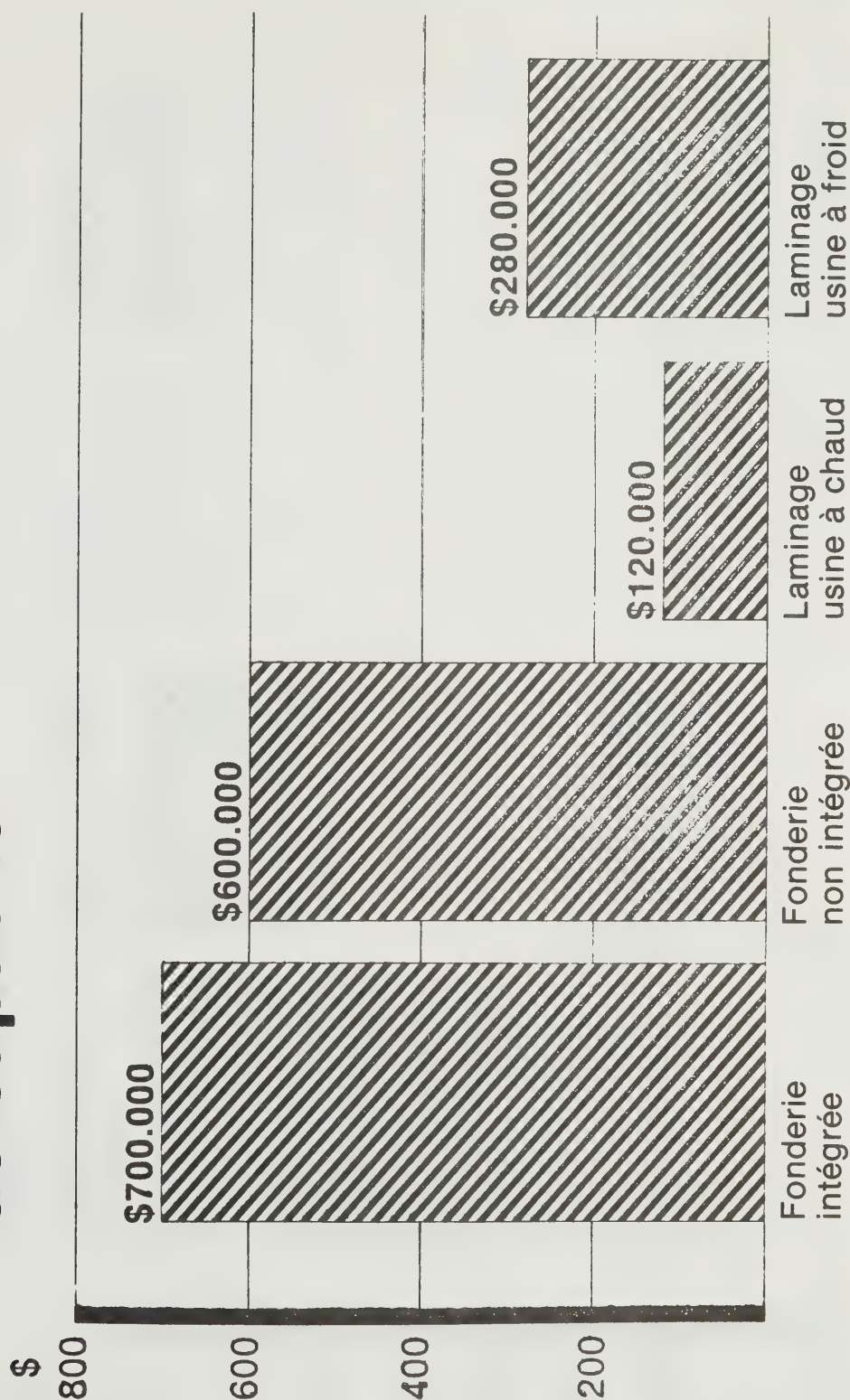
# Value Added per 1000 Tons of Capacity



Source: Alcan August 1976

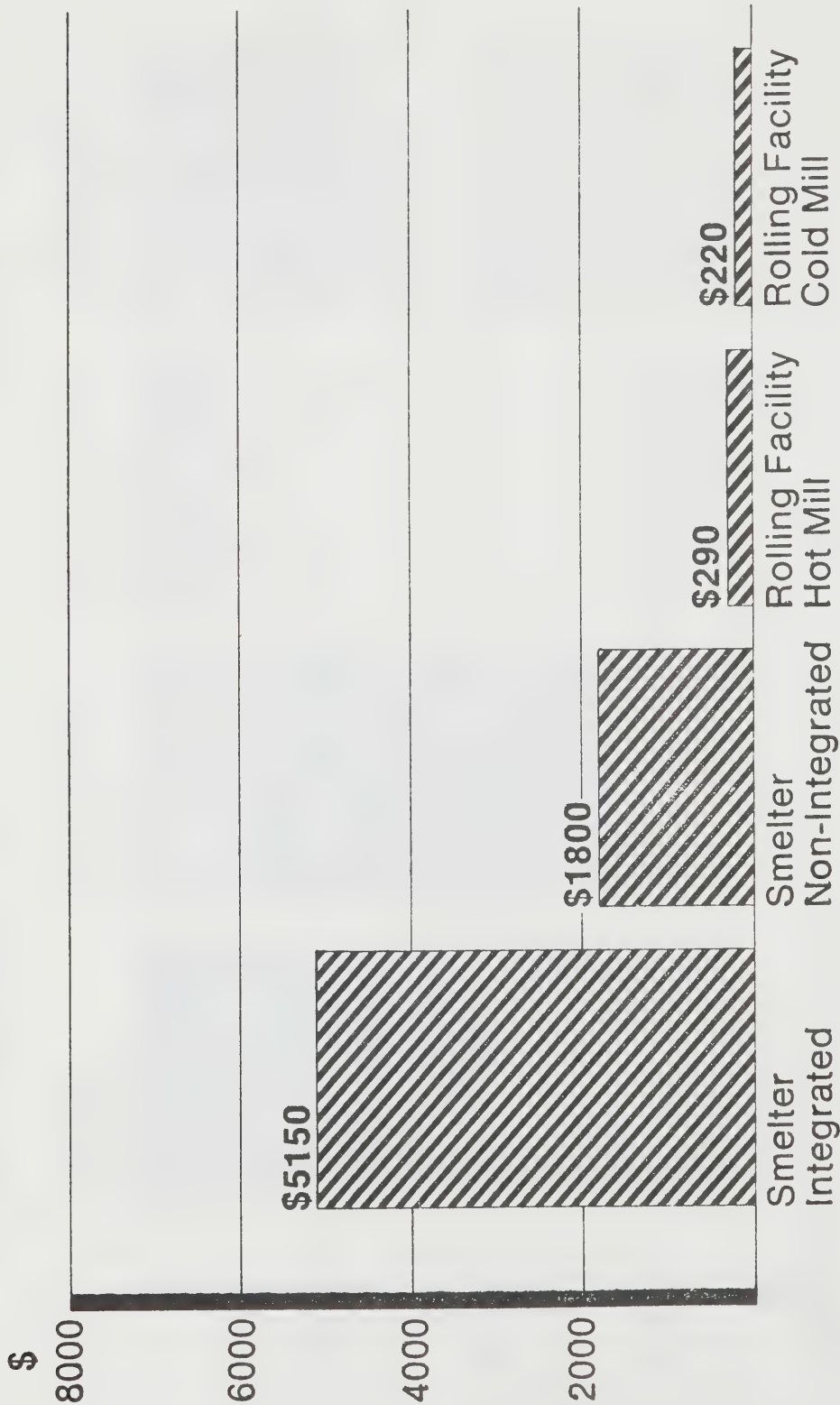


# Valeur ajoutée par 1000 tonnes de capacité



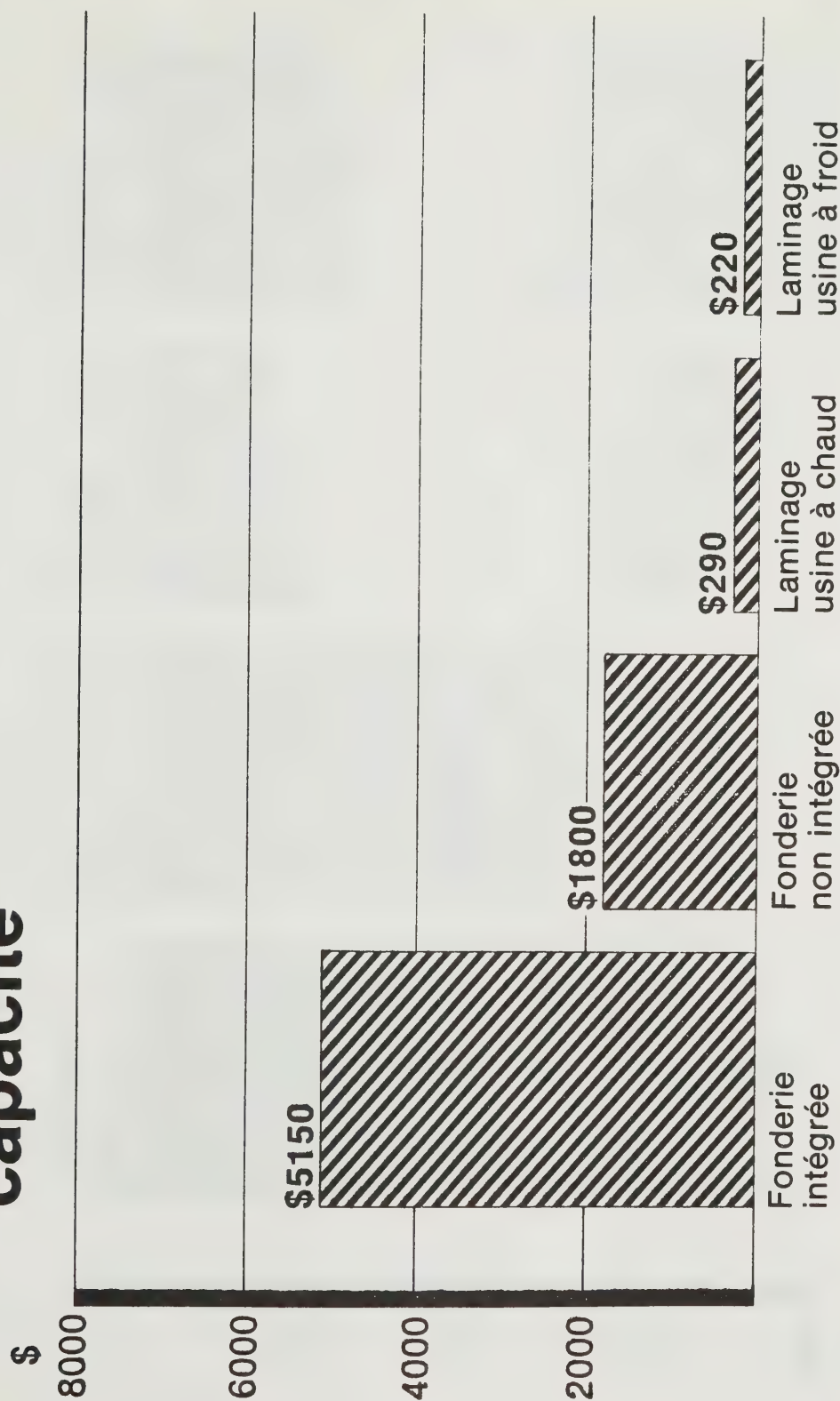
Source: Alcan août 1976

# Investment per Ton of Capacity



Source: Alcan August 1976

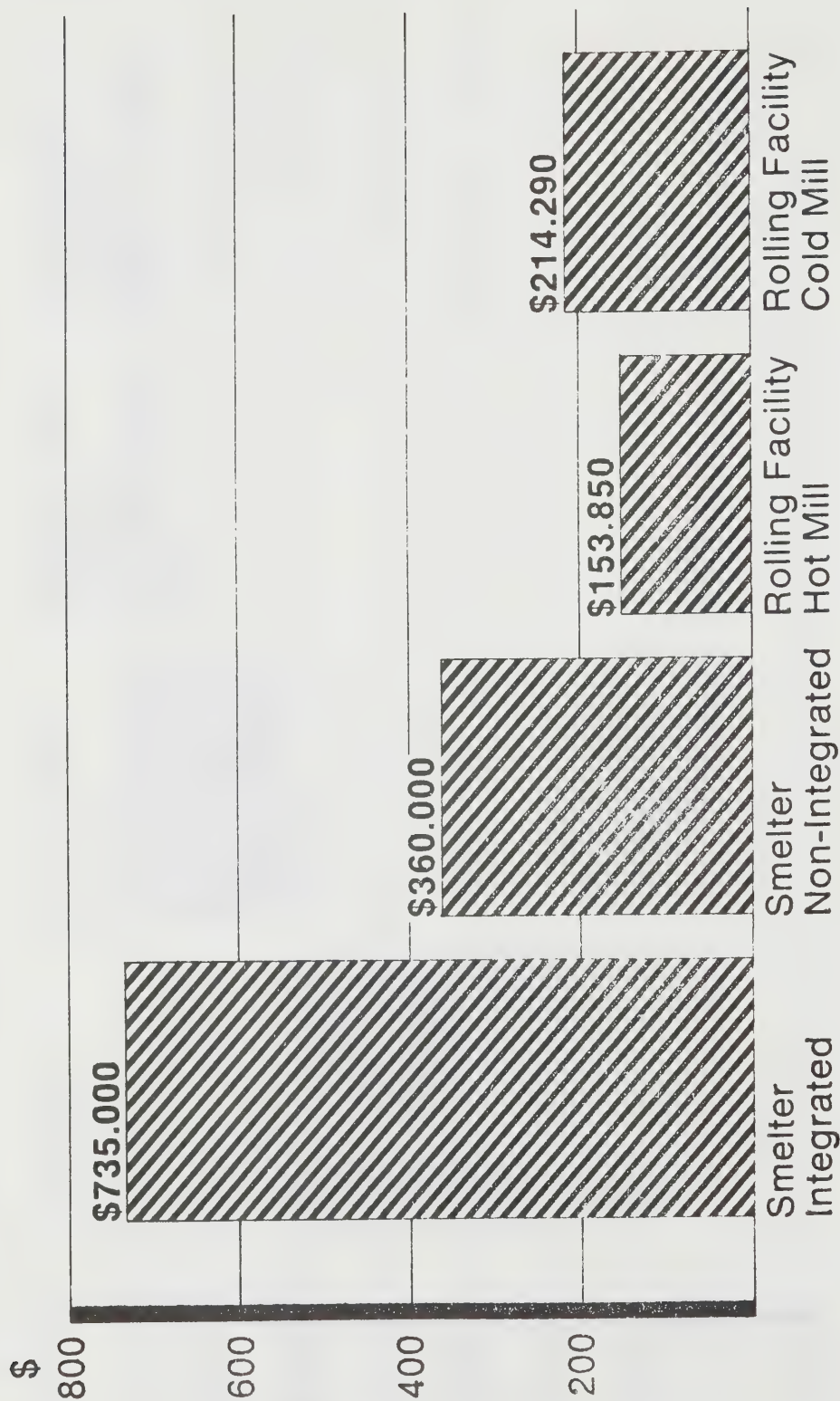
# Investissement par tonne de capacité



Source: Alcan août 1976

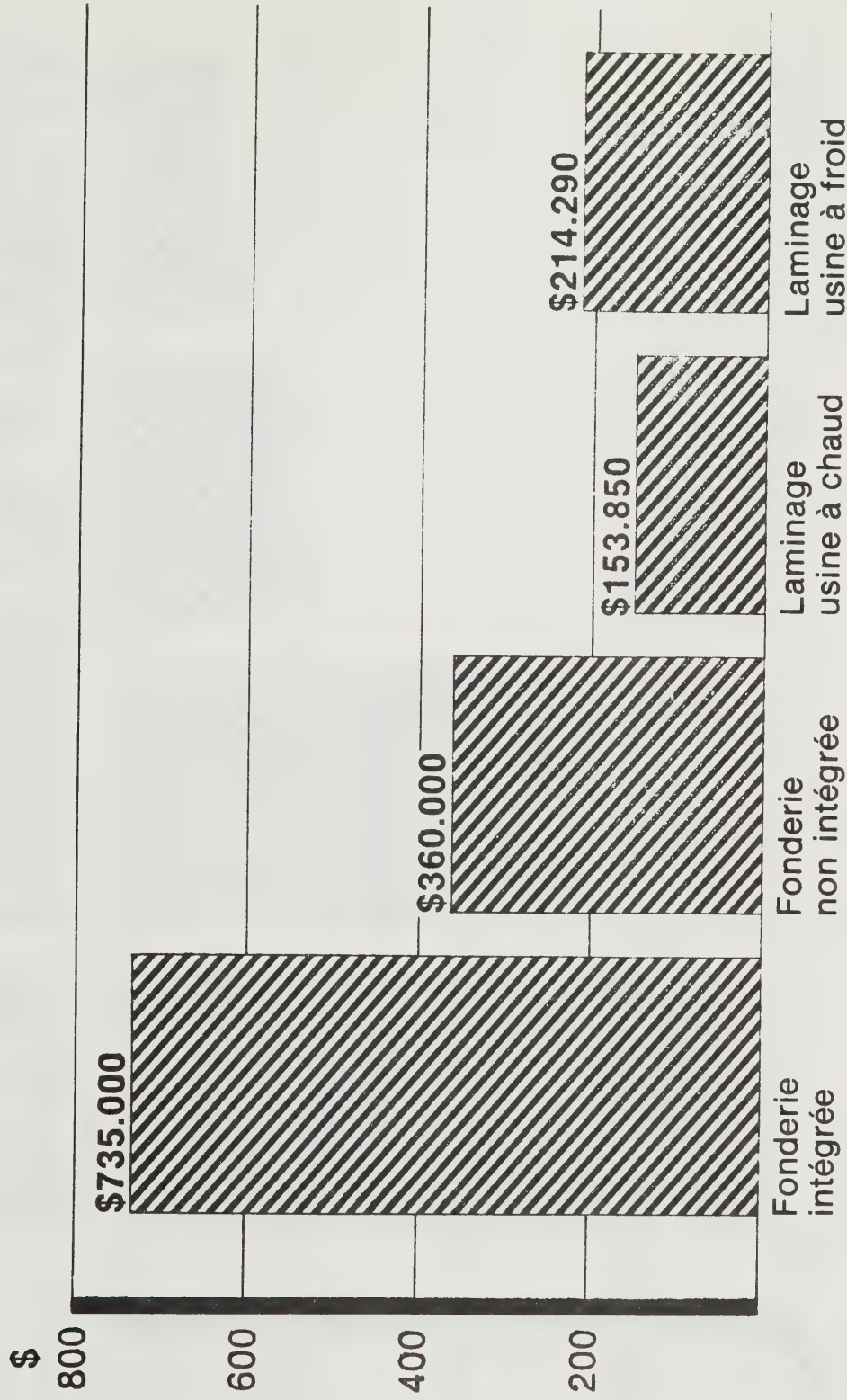


# Investment per Job



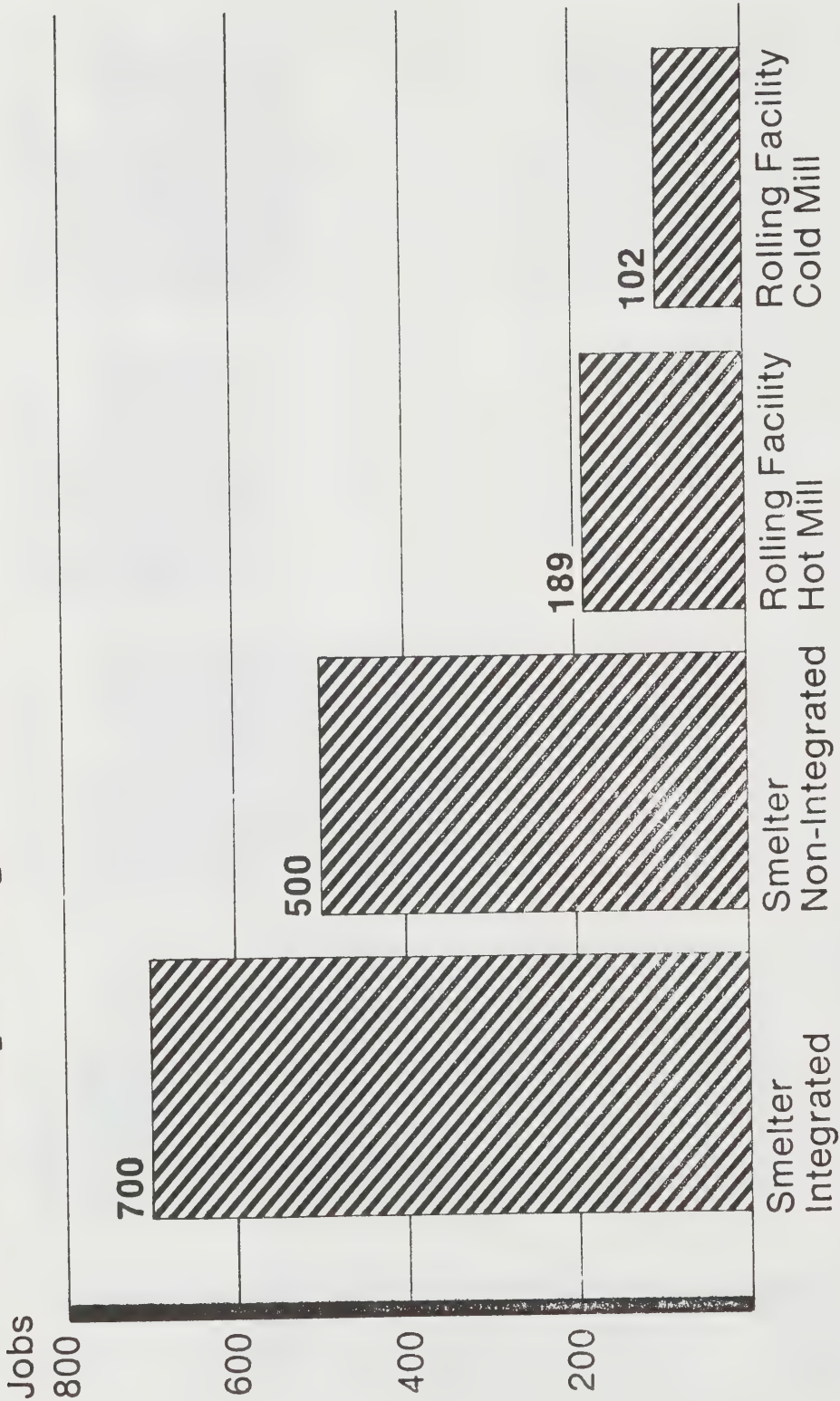
Source: Alcan August 1976

# Investissement par emploi



Source: Alcan août 1976

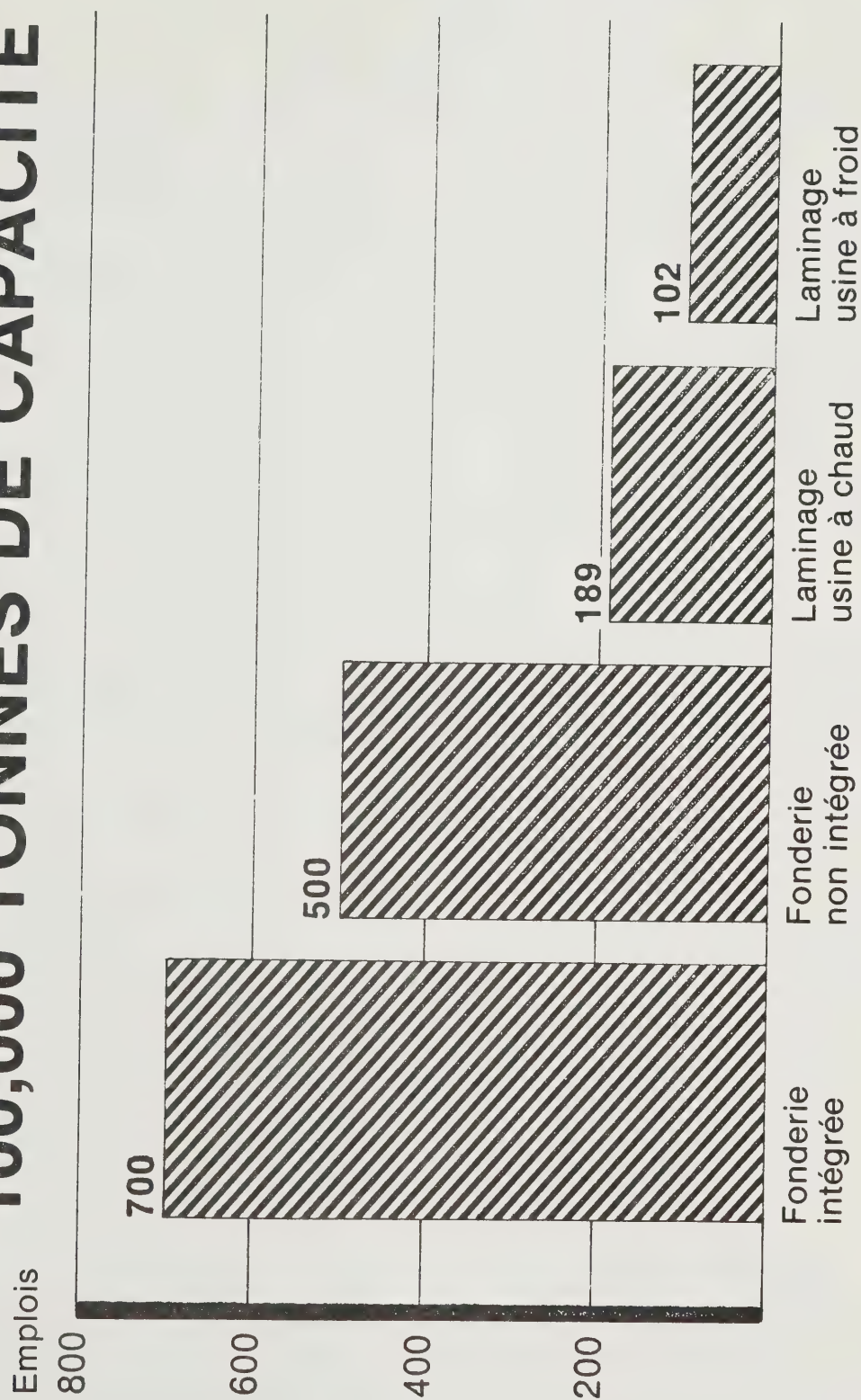
# Number of Jobs per 100.000 Tons of Capacity



Source: Alcan August 1976



# NOMBRE D'EMPLOIS PAR 100,000 TONNES DE CAPACITÉ



Source: Alcan août 1976







WITNESSES—TÉMOINS

*From the Canadian Manufacturers' Association:*

Mr. Rod J. Bilodeau, President;

Mr. Roy Phillips, Executive Director; and Mr. J. Laurent Thibault, Director of Communications & Economics.

*De l'Association des manufacturiers canadiens:*

M. Rod J. Bilodeau, Président;

M. Roy Phillips, directeur exécutif; et M. J. Laurent Thibault, directeur, service de l'économie et communications.

CA1 YC 23

-E-71



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibération du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, November 30, 1976

Le mardi 30 novembre 1976

Issue No. 5

Fascicule n° 5

**Fifth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Cinquième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
( <i>Ottawa West</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzuk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
( <i>Ottawa-Ouest</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzuk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 30, 1976

(6)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:38 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, McElman and McNamara. (12)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senators Bell, Côtteau, Molgat and Petten. (4)

*In attendance:* Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; and Mr. E. Paul Jolicœur, Executive Assistant, Public Relations and Advertising, Canadian Pacific Ltd.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses:* Mr. W. John Stenason, Executive Vice-President of Canadian Pacific Investments Ltd; and Mr. N. E. Wale, Research Department, Canadian Pacific Ltd.

At 4:52 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 30 NOVEMBRE 1976

(6)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 38.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, McElman et McNamara. (12)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Bell, Côtteau, Molgat et Petten. (4)

*Aussi présents:* M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carroll, de la Bibliothèque du Parlement, chercheuse adjointe du Comité; et M. E. Paul Jolicœur, Adjoint exécutif, Relations publiques et publicité, Canadien Pacifique Ltée.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins:* M. W. John Stenason, vice-président administratif de Investissements Canadien Pacifique Ltée; et M. N. E. Wale, Service de la recherche, Canadien Pacifique Ltée.

A 16 h 52, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

E. W. Innes

Clerk of the Committee

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, November 30, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, continuing our study today on Canada-United States trade relations, I would like on your behalf to welcome before the committee this afternoon Mr. John Stenason, who is the Executive Vice-President, Canadian Pacific Investments Limited. With Mr. Stenason is Mr. Wale, of the Research Department, Canadian Pacific Limited. Accompanying them is Mr. Jolicœur, the Executive Assistant, Public Relations and Advertising, Canadian Pacific Limited, from Ottawa.

Mr. Stenason is here giving evidence on behalf of Canadian Pacific Investments Limited, which, as you know, is a very substantially funded holding company of Canadian Pacific Limited, into which, if I have my facts approximately correct, the Canadian Pacific put all of its investments and interests, other than of a transportation nature, in 1962, when it was formed. It has very broad interests in petroleum, forestry, mining, steel and other sectors of our economy through numbers of subsidiaries that it owns, and through other subsidiaries, such as MacMillan Bloedel Limited in my province, where it has very large shareholdings.

Mr. Stenason was born in Winnipeg. I had to take a moment a little while ago to joke with him that I seldom encounter senior executive officers of the CPR family who do not have some roots in Winnipeg. Mr. Stenason was educated, and lived for some time, in Victoria, British Columbia. Following that he received his higher education at McGill and Harvard. He joined the Canadian Pacific in 1952, where he rose through a number of senior positions until May, 1972, when he was appointed to CPI. He is a director of, I suppose, all the subsidiary companies and other companies in which CPI has a very substantial interest, as well as other leading Canadian corporations, and I know that his evidence today will be of great help to the committee.

I might add that on Thursday morning of this week Mr. Ian Barclay, Chairman and Chief Executive Officer of British Columbia Forest Products Limited, and also a member of the Economic Council of Canada, will be appearing before us, specifically relative to forestry in Canada.

Today Senator Lang has agreed to lead off the questioning, following an opening statement by Mr. Stenason.

**Mr. John Stenason, Executive Vice-President, Canadian Pacific Investments Limited:** Mr. Chairman and honourable senators, it is a great pleasure for me to appear before this committee. About 25 per cent of Canada's gross national product is derived from exports, and about 67 per cent of merchandise exports are destined to the United States. Throughout Canadian history, the resource industries and

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 30 novembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, en poursuivant notre étude des relations commerciales du Canada avec les États-Unis, nous accueillons cet après-midi M. John Stenason, vice-président exécutif de la Canadian Pacific Limited. M. Stenason est accompagné de M. Wale, du service de la recherche de la Canadian Pacific Investments Limited et de M. Jolicœur, adjoint administratif à Ottawa du service des relations publiques et de la publicité de la Canadian Pacific Limited.

M. Stenason parle au nom de la Canadian Pacific Investments Limited, qui, comme vous le savez, est une importante société de portefeuille à capital fixe de la Canadian Pacific Limited dans laquelle, si mes renseignements sont exacts, celle-ci a placé au moment de sa création, en 1962, tous ses investissements et ses intérêts, sauf ceux qui concernaient les transports. Cette société a de gros intérêts dans le pétrole, les forêts, les mines, l'acier et dans d'autres secteurs de notre économie qu'elle contrôle par filiales interposées dont elle est le propriétaire et par d'autres sociétés annexes, telles que la société MacMillan, Bloedel Limited qui se trouve dans ma province et dont elle détient beaucoup d'actions.

Monsieur Stenason est né à Winnipeg. Je lui ai dit tout à l'heure en plaisantant que j'avais rarement rencontré des administrateurs du Canadien Pacifique qui n'aient pas eu de racines à Winnipeg. M. Stenason a fait ses études et a vécu quelque temps à Victoria (Colombie-Britannique). Il a ensuite fait ses études supérieures à McGill et à Harvard. Il est entré au Canadien Pacifique en 1952, où il a occupé un certain nombre de postes importants jusqu'en mai 1972, date à laquelle il a été nommé à la Canadian Pacific Investments. Je suppose qu'il est l'un des directeurs de toutes les filiales et autres sociétés dans lesquelles la CPI a de gros intérêts ainsi que de grandes sociétés canadiennes et je sais que son témoignage aujourd'hui apportera une aide précieuse au Comité.

Je voudrais ajouter que jeudi prochain nous entendrons la déposition de M. Ian Barclay, président et directeur de la British Columbia Forest Products et membre du Conseil économique du Canada qui nous parlera en particulier de l'industrie forestière canadienne.

Aujourd'hui le sénateur Lang a accepté d'ouvrir la période des questions après la déclaration préliminaire de M. Stenason.

**M. John Stenason, vice-président exécutif, Canadian Pacific Investments Limited:** Monsieur le président et honorables sénateurs, c'est avec grand plaisir que je compare devant le comité. Les exportations constituent environ 25 p. 100 du produit national brut du Canada et environ 67 p. 100 des marchandises exportées le sont aux États-Unis. L'histoire du Canada montre que l'exploitation des matières premières et les



## [Text]

their trade prospects have influenced Canadian economic development perhaps more than any other single factor. I have no doubt that this situation will continue in the years to come, although with perhaps reduced influence. Whether we like it or not, we have a resource-oriented economy.

It has been suggested to me that you would welcome remarks on the further upgrading and processing in Canada of products exported to the United States in the particular context of the GATT negotiations, United States tariff and non-tariff policies, and economic factors within Canada which affect our competitive position.

Everyone is a creature of his environment, and I am no exception. I would first like to describe to you the nature of Canadian Pacific Investments, and its activities so you will be able to appreciate whatever environmental biases I may have developed.

Canadian Pacific Investments Limited is a closed-end holding company. It holds all of Canadian Pacific's non-transportation activities. 82 per cent of its shares are held by Canadian Pacific Limited, with 18 per cent held by the general public, almost exclusively in Canada. In excess of 99 per cent of the voting shares of Canadian Pacific Investments are held in Canada.

Canadian Pacific Investments has 15 subsidiaries in a wide variety of industries, significantly concentrated in Canada, but with operations outside Canada as well.

We are engaged in the oil and gas industry through control of PanCanadian Petroleum of Calgary, which is one of the major independent Canadian exploration and producing oil and gas companies. PanCanadian, while most heavily involved in Canada, also has significant exploration and some production activities in the United States, Europe and the Far East. PanCanadian's major business is the sale of natural gas and heavy crude oil, but it also produces significant quantities of natural gas derivatives, including sulphur.

Secondly, we have a significant mining group. This includes control of Cominco, which is the world's largest producer of zinc and a substantial world producer of lead, fertilizers and other minerals and metals. Cominco has extensive operations in western Canada, as well as the United States, Greenland and Europe. It is also involved in mining activities in Australia and refining activities in Japan and India. In addition, we control Fording Coal, which exports to the Japanese steel industry about three million tons of coking coal per year from southeastern British Columbia, and has extensive undeveloped bituminous coal resources in Alberta.

We have a forestry group consisting of Pacific Logging on Vancouver Island and Great Lakes Paper in northwestern Ontario. Pacific Logging is a producer of logs and lumber. Logs are used almost exclusively in British Columbia, but almost all of our lumber production is exported to the United States, Japan and Europe.

Great Lakes Paper at Thunder Bay, Ontario, produces, with the expansion of its plant, about 500,000 tons of kraft pulp and 500,000 tons of newsprint annually, as well as significant

## [Traduction]

perspectives commerciales de leurs industries ont influencé le développement économique du Canada peut-être plus que tout autre facteur. Je suis sûr qu'il en sera de même dans les années à venir même si, peut-être, cette influence est moindre. Que cela nous plaise ou pas, nous avons une économie fondée sur l'exploitation des matières premières.

On m'a dit que la valorisation et la transformation, au Canada, de produits exportés aux États-Unis dans le cadre des négociations du Gatt, des politiques douanières américaines et des facteurs économiques canadiens qui touche notre position concurrentielle sur les marchés vous intéressaient plus particulièrement.

Chacun évolue dans son milieu et je n'y échappe pas. Je voudrais tout d'abord vous décrire la société Canadian Pacific Investments et la nature de ses activités pour que vous puissiez évaluer les tendances que j'ai pu acquérir.

La Canadian Pacific Investments Limited est une société à portefeuille à capital fixe. Elle regroupe tous les intérêts du Canadien Pacifique qui ne concernent pas l'industrie des transports. La Canadian Pacific Ltd détient 82 p. 100 de ses actions et le public, en majorité canadien, en détient 18 p. 100. Plus de 99 p. 100 des actions comportant droit de vote de la Canadian Pacific Investments sont détenus au Canada.

La Canadian Pacific Investments a quinze filiales dans de nombreuses industries, concentrées pour la plupart au Canada, mais qui ont également des activités à l'étranger.

Nous avons des intérêts dans l'industrie du pétrole et du gaz puisque nous détenons une participation majoritaire dans la PanCanadian Petroleum de Calgary qui est une des principales sociétés canadiennes indépendantes de prospection et de production de pétrole et de gaz. Bien que la majeure partie des activités de la PanCanadian se situe au Canada, elle exploite également le pétrole et le gaz aux États-Unis, en Europe et en Extrême-Orient. La Pan Canadian vend surtout du gaz naturel et du mazout mais produit également de grandes quantités de dérivés du gaz naturel, notamment le soufre.

Nous avons aussi un groupe minier important, notamment la société *Cominco* qui est le plus grand producteur mondial de zinc et un important producteur mondial de plomb, d'engrais et d'autres minéraux et métaux. Les activités de *Cominco* se situent principalement dans l'ouest du Canada mais aussi aux États-Unis, au Groenland et en Europe. Elle exploite également des mines en Australie et a des raffineries au Japon et en Inde. En outre, nous contrôlons la société *Fording Coal*, qui exporte annuellement environ 3 millions de tonnes de houille extraite au sud-est de la Colombie-Britannique à l'industrie sidérurgique japonaise et qui dispose d'énormes ressources en houille grasse qui n'ont pas encore été exploitées en Alberta.

Nous avons également un groupe forestier composé de la société *Pacific Logging* dans l'île de Vancouver et de la société *Great Lakes Paper* dans le nord-ouest de l'Ontario. *Pacific Logging* produit des rondins et du bois d'œuvre. La Colombie-Britannique absorbe presque toute la production de rondins mais notre production de bois d'œuvre est exportée aux États-Unis, au Japon et en Europe.

La société *Great Lakes Paper* située à Thunder Bay (Ontario) produit, depuis que son usine a été agrandie, environ 500,000 tonnes de papier kraft et 500,000 tonnes de papier-

*[Text]*

production of building materials, and something like 90 per cent of this is exported to the United States.

We have an iron and steel group. This consists of control of the Algoma Steel Corporation of Sault Ste. Marie, Ontario, which is Canada's second largest integrated iron and steel company. About 20 per cent of Algoma's sales are made to the United States, and Algoma has significant iron ore and coking coal activities in that country. Algoma, in turn, is the largest shareholder of Dominion Bridge, which is Canada's largest steel fabricator and has extensive manufacturing activities in the United States. Also included in our iron and steel group is control of Steep Rock Iron Mines Ltd. at Atikokan, Ontario, which produces iron pellets for sale in Eastern Canada and in the United States.

We own CP Hotels, which has 23 owned and managed hotels in Canada, Europe, the Caribbean and the Middle East.

We have a real estate company, Marathon Realty, which is in the traditional shopping centre and office and commercial real estate fields.

We have three finance subsidiaries engaged in leasing, commercial lending within the CP investments family and the commercial and industrial segment of the insurance industry. Through Canpac Agriproducts, we are the third largest firm in the rendering industry in North America, with about 80 per cent of the activities of that company in the western United States.

In 1975 CP Investments had a consolidated gross income of approximately \$2 billion and net earnings of about \$142 million. Approximately 60 per cent of our consolidated sales were derived from sales in Canada and approximately 30 per cent from the United States. Approximately 15 per cent of CP Investments' net income represented net earnings of U.S.-domiciled subsidiaries.

Each of our subsidiaries has its own chief executive officer and board of directors, and each runs its own affairs. At CP Investments, we participate with the subsidiaries in their budgets, monitoring of their results, their capital expenditure programs and in their problems. I do not want any of you to have the impression that these companies are run by CP Investments, because they are not.

In my view, one cannot be dogmatic on the degree of raw material processing in Canada. It is entirely a question of economics and of commercial practice. Canada is a small country in the context of the world. We need the world much more than the world needs us. There are some industries in which processing in Canada is a logical and economic matter. There are other industries in which any development in Canada must be based on final processing outside of Canada. What is critical is that we do not attempt to impose artificial restraints on integrated international industries which have the effect of eliminating development in Canada. An equally important matter is that of international competitiveness.

*[Traduction]*

journal par an, de même que des matériaux de construction et environ 90% de la production est exportée aux États-Unis.

Nous avons également un groupe sidérurgique. Nous contrôlons la société *Algoma Steel Corporation* située à Sault Ste. Marie (Ontario) qui est la deuxième société sidérurgique canadienne. Environ 20% de la production d'*Algoma* est exportée aux États-Unis où elle y produit du minerai de fer et de la houille. D'autre part, la société *Algoma* est le plus gros actionnaire de *Dominion Bridge* qui est le fabricant d'acier le plus important au Canada et qui a de nombreuses activités industrielles aux États-Unis. Nous contrôlons également la société *Steep Rock Iron Mines Ltd.* à Atikokan (Ontario) qui produit des boulettes de fer qu'elle vend dans l'est du Canada et aux États-Unis.

Nous possédons des hôtels du Canadien Pacifique, qui en compte 23 au Canada, en Europe, aux Antilles et au Moyen-Orient.

Nous possédons une société immobilière, la *Marathon Realty* qui évolue dans le champ traditionnel des centres commerciaux, des bureaux et des fonds de commerce.

Nous avons trois sociétés financières qui s'occupent du crédit-bail et des prêts commerciaux à l'intérieur de la *Canadian Pacific Investments* et du secteur commercial et industriel des sociétés d'assurance. Avec *Canpac Agriproducts*, nous occupons la troisième place dans le secteur de l'équarissage en Amérique du Nord, et 80% des activités de cette société se situent dans l'ouest des États-Unis.

En 1975, *CP Investments* avait un revenu consolidé brut d'environ \$2 milliards, et des profits nets d'environ \$142 millions. Environ 60% de l'ensemble de nos ventes s'effectuaient au Canada, et 30% environ aux États-Unis. Environ 15% du revenu net de *CP Investments* représentait les revenus nets des filiales installées aux États-Unis.

Chacune de nos filiales a son propre directeur et son conseil d'administration, et chacune gère ses propres affaires. Au sein de *CP Investments*, nous collaborons avec les filiales en ce qui concerne leurs budgets, nous les aidons dans leurs réalisations, leurs programmes de dépenses en capital, et nous leur prêtons notre assistance pour résoudre leurs problèmes. Je ne voudrais pas que vous ayez l'impression que *CP Investments* dirige ces compagnies, car ce n'est pas le cas.

J'estime qu'il est impossible d'être dogmatique au sujet du niveau de produits bruts transformés au Canada. C'est une question qui relève entièrement de la situation économique et des habitudes commerciales. Le Canada est un petit pays par rapport au monde, il en a un grand besoin et l'inverse n'est pas vrai dans la même proportion. Dans certains secteurs industriels, les activités de transformation sur place s'expliquent par des raisons de logique et d'économie; dans d'autres, toute exploitation au Canada doit reposer sur le fait que la transformation finale aura lieu à l'étranger. Ce qui est essentiel, c'est que nous n'essayions pas d'imposer des restrictions artificielles sur des industries internationales intégrées, ce qui risquerait de nuire énormément à l'essor économique au Canada. La concurrence internationale représente une autre question, d'égale importance.



## [Text]

One can, perhaps, think in terms of requiring processing, in Canada, of raw materials in which Canada is a truly dominant supplier to the world. Unfortunately, there are few commodities in which Canada is a dominant world supplier and transportation costs generally tend to cause processing of these commodities in Canada in any event.

The more normal situation is one in which Canada is an important, though not dominant, supplier, and in which we face competition with many areas of the world.

I thought I might comment on processing in Canada in the context of the industries in which Canadian Pacific Investments is engaged.

Oil and gas is an area which has experienced a good deal of debate on the extent to which Canada can become a world-scale petrochemical producer, based on its gas reserves. I do not believe that our surplus gas reserves are of such a magnitude, in relation to the needs of most petrochemical processing, that we can reasonably expect the development of a sizeable petrochemical industry in Canada for export markets, with the possible exception of some fertilizers, such as ammonia and other products, where specialized export markets tend to exist on the basis of transportation costs.

In mining, we have at Cominco's Trail-Kimberly operations perhaps the most highly developed processing system for lead, zinc and related metals which can be found in Canada in any of the extractive industries. This has been built up over the years, largely because of the complex nature of the Kimberly ore deposits with the many by-product capabilities and because it has been possible to export refined lead and zinc to the United States and to other countries, such as the United Kingdom. Many of our other mining developments—for example, at Pine Point, in Greenland and in Spain—are heavily oriented toward the production of concentrates, with the concentrates moving to smelters and refineries in consuming markets. I think it is important for you to appreciate that some 60 per cent of the processing of lead and zinc is achieved at the concentrate stage. We could not have developed these mines if we had been required to fully process the raw materials in Canada. Capital expenditure, transportation-cost logistics and lack of sufficient markets for refined metals all mitigate against it. There are many smelters in Europe and elsewhere which depend on imported concentrates. If Canada does not supply these concentrates, there are many other countries in the world which will. In recent years approximately 30 per cent of free world zinc production and 20 per cent of free world lead production originated from Canadian mines. About 50 per cent of this metal was exported in the form of concentrates. If Canada had insisted that these concentrates be refined into metal in Canada, the chances are that there would have been no significant increase in Canadian smelting and refining capacity, since the new plants built at today's inflated costs could not compete with existing plants in foreign countries built at lower costs. There are also other factors, which I

## [Traduction]

Certains voudraient préconiser que le Canada se livre à la transformation des produits bruts dont il serait le principal fournisseur mondial. Malheureusement, nous en possédons peu de ce type, et de toutes façons, les coûts de transport ont généralement tendance à exiger qu'ils soient traités sur place.

La situation la plus normale, est celle où le Canada est un fournisseur important, mais non dominant, et dans ce cas, nous nous trouvons en concurrence avec de nombreux pays du monde.

Je pourrais peut-être parler des industries de transformation au Canada, dans le cadre des activités auxquelles se livre la *Canadian Pacific Investments*.

Le pétrole et le gaz naturel ont fait l'objet de nombreuses discussions, à savoir, dans quelle mesure, à partir de ses réserves de gaz naturel, le Canada peut-il devenir producteur à l'échelle mondiale, dans le domaine de la pétrochimie. Je ne crois pas que nos quantités de surplus à cet égard soient telles, étant donné la consommation qu'exigeraient la plupart des activités de transformation dans ce secteur, que nous puissions raisonnablement nous permettre de créer au Canada une importante industrie pétrochimique, vouée à l'exportation à la seule exception possible de certains fertilisants, comme l'ammoniaque et d'autres produits—lorsque les marchés d'exportation spécialisés ont tendance à se développer, compte tenu des coûts de transport.

Dans le secteur minier, les activités de la *Cominco's Trail-Kimberly* représentent peut-être le système de transformation le plus moderne qui puissent exister au Canada pour toutes les industries minières, en ce qui concerne le plomb, le zinc et les métaux connexes. Ces résultats se sont édifiés au cours des années, principalement en raison de la nature complexe des dépôts de minerai de Kimberly, offrant de nombreuses possibilités pour l'obtention de sous-produits, et parce qu'il a été possible d'exporter du plomb et du zinc raffinés aux États-Unis ainsi qu'à d'autres pays, comme le Royaume-Uni. Beaucoup de nos autres exploitations minières, Pine Point, au Groenland et en Espagne, par exemple, sont surtout orientées vers la production de produits concentrés, acheminés vers les fonderies et les raffineries des marchés de consommation. Il me semble important de vous signaler qu'environ 60 p. 100 du traitement du plomb et du zinc se fait au stade de concentration de ces métaux. Nous n'aurions pas pu exploiter ces mines si l'on nous imposait de traiter entièrement des denrées brutes au Canada. Les dépenses en capital, les coûts du transport, la logistique et le manque de marchés suffisants pour les métaux raffinés n'y sont pas propices. Il existe, en Europe et ailleurs, de nombreuses fonderies alimentées par des concentrés importés. Si le Canada n'en fournit pas, de nombreux autres pays du monde s'en chargeront. Au cours des récentes années, environ 30 p. 100 de la production de zinc du monde libre et 20 p. 100 de sa production de plomb provenait de mines canadiennes, et la moitié environ de ces métaux était sous forme de concentrés. Si le Canada avait insisté pour qu'ils soient raffinés et transformés en métaux sur place, il y a de fortes chances que l'accroissement de nos possibilités en matière de fonderies et de raffinage ait été important, car des nouvelles usines, construi-



## [Text]

will not go into in my direct presentation. Rather, the consequence would likely have been a reduction in Canadian mining activity, increased unemployment and loss to Canada's economic good faith in trade in mineral commodities.

The only way in which our coking coal activities in south-eastern British Columbia were developed was by obtaining a market in Japan. It is not economic to move coking coal from British Columbia to the steel industry in Ontario and compete with coking coal produced in the eastern United States. Here again, we have had to accommodate ourselves to a market in which Canada is a significant, though not a dominant, supplier. If we had not been prepared to sell coking coal to the Japanese steel industry they would have purchased it from Australia, the United States, China or Russia. Moreover, economics of the world steel industry is to move iron ore and coal economically to the place of production, which invariably is located close to major markets.

In the forest products industry, Canada has already achieved a significant degree of processing. We export lumber and if we are not prepared to do so there are many other countries in the world which will. In pulp and paper, the production of Kraft pulp represents at least 80 per cent of the processing required in moving from the basic wood fibre to the finished paper product. Conversion of Kraft pulp to its uses, though complex, is the relatively simpler part of the process. Again, Canada is a significant, but not dominant, supplier of pulp. Other countries, notably Scandinavia, the United States, and now the developing countries, are also significant suppliers. Newsprint is, of course, exported in the form in which it is finally used.

Canada has a modern and efficient steel industry. It has developed in response primarily to needs of the Canadian market, although it does have significant exports of certain products. Canada's tariff barriers have been important in its history, although they are of lesser importance today. It is, however, essential that you appreciate that the economic base of the integrated steel industry in Canada rests significantly on the duty free—and that is both import and export—importation of coking coal and iron ore, much of which comes from the United States.

I will not go into the hotel industry, real estate, or rendering, other than to say that we have developed skills in Canada in these fields which, we believe, are second to none, and that we have many opportunities to export these skills through management arrangements or direct investment in the industry in other countries.

What does all this mean in terms of the subject with which we started?

## [Traduction]

tes avec les coûts gonflés d'aujourd'hui ne pourraient concurrencer les usines déjà sur place à l'étranger, et construites à meilleur marché. Il y a aussi d'autres facteurs, mais je ne m'y attarderai pas dans cet exposé oral. La conséquence eût été plutôt une diminution des activités minières du Canada, un accroissement du chômage, et des préjudices quant à la bonne foi du Canada dans les échanges des produits miniers.

L'obtention d'un marché au Japon était le seul moyen d'augmenter l'envergure de nos activités de cokéfaction de la houille dans le sud-est de la Colombie-Britannique. Il n'est guère économique de transporter de la houille à cokéfier de la Colombie-Britannique aux aciéries de l'Ontario et de concurrencer les États de l'est des États-Unis dans ce domaine. Encore une fois, nous avons dû nous contenter d'un marché dont le Canada est un fournisseur important, mais pas dominant. Si nous n'avions pas été prêts à vendre de la houille à cokéfier à l'industrie japonaise de l'acier, cette dernière se la serait procurée en Australie, aux États-Unis, en Chine ou en Russie. De plus, l'industrie mondiale de l'acier vise à transporter de façon économique le minerai de fer et la houille vers les lieux de production, lesquels sont inmanquablement situés à proximité des grands marchés.

Dans le domaine de l'industrie des produits forestiers, le Canada s'occupe déjà largement du traitement des matières premières. Nous exportons du bois de construction et si nous cessions de le faire, de nombreux autres pays le feraient à notre place. Dans le domaine des pâtes et papiers, la production de la pâte à papier kraft représente au moins 80 p. 100 du traitement nécessaire à la transformation de la fibre de bois en papier fini. Cette conversion, bien qu'elle soit compliquée, est de loin la partie la plus simple de tout le processus. Ici encore, le Canada est un important fournisseur de pâte à papier, mais il ne domine pas le marché. D'autres marchés, notamment ceux de la Scandinavie, des États-Unis et, de plus en plus, des pays en voie de développement, sont également des fournisseurs qu'il ne faut pas sous-estimer. Le papier-journal est, bien entendu, exporté sous sa forme définitive.

L'industrie canadienne de l'acier est moderne et productive. Elle s'est développée principalement pour répondre aux besoins du marché canadien, bien que nous exportions beaucoup de certains produits. Les barrières tarifaires du Canada ont joué un rôle important dans son histoire, mais leur influence est moins grande aujourd'hui. Il faut toutefois que vous sachiez que sur le plan économique, l'industrie intégrée de l'acier au Canada repose en majeure partie sur l'importation en franchise de la houille à cokéfier et du minerai de fer, dont la plus grande partie provient des États-Unis, ce qui se répercute tant sur les importations que les exportations.

Je ne parlerai pas de l'industrie hôtelière, du domaine de l'immobilier ni de la fonderie, si ce n'est pour dire que nous avons développé, au Canada, dans chacun de ces domaines des compétences qui sont, je crois, sans égales et qu'il nous serait très facile de répandre ces méthodes dans l'industrie étrangère grâce à des accords entre les directions des sociétés ou par l'investissement direct.

Quel rapport tout cela a-t-il avec ce dont nous parlions au début?

*[Text]*

First, there are perhaps a few commodities in which Canada is a dominant supplier to the world. CP Investments does not participate in any them. It is perhaps possible in these areas to think in terms of public policy which forces a large degree of processing in Canada. Implicit in this, of course, is the notion that the world must be willing to "pay the tariff."

Almost everything which our subsidiaries do or produce for export falls in the category of markets in which Canada is a significant, though not a dominant, supplier. In these markets, we must take the world as it is. We are unable to dictate to Americans, Japanese, Europeans, or others, the degree of processing of resources which there will be in Canada and the degree there will be in their own country, since in the vast majority of cases they have the option of alternative suppliers.

With your permission, I would now like to turn briefly to the subject of the present round of trade and tariff negotiations conducted under the auspices of GATT and to the Canadian position at these negotiations.

The "Tokyo Round", the seventh of its kind since the coming into force of GATT in 1948, is probably more ambitious than any one of its predecessors. It aims at reducing both tariff and non-tariff barriers, while the previous talks limited themselves generally to reducing tariff duties.

Were the talks to succeed in eliminating all trade restrictions, either multilateral or bilateral, there would be significant dislocation in Canada. A reduction in trade barriers would benefit our export-oriented industries, but they are for the most part those industries which are already competitive in international markets. There could, however, be prejudicial effects on Canadian industries which produce for the domestic market.

One of Canada's positions at the MTN talks appears to have been encouragement for acceptance of sectoral trade liberalization. This approach, as I understand it, consists of reducing or eliminating the entire range of restrictions on trade at all stages of production in selected industries, rather than for all commodities.

Non-ferrous metals, raw and semi-processed iron and steel products, forest products and chemicals have been mentioned as Canadian industries which meet the requirements set out by the Economic Council in the guidelines in its commercial policy report.

As I have indicated, many of the industries in which we are involved are engaged in the production of many of these commodities: lead, zinc, iron and steel, logs, lumber, pulp and paper. These products are also exported, mainly to the United States. These industries would be affected quite differently if trade restrictions were reduced or eliminated by sectors.

*[Traduction]*

Tout d'abord, il existe peut-être quelques produits de base dont le Canada est le fournisseur le plus important dans le monde. La firme CP Investments ne participe à l'exploitation d'aucun d'eux. Il convient peut-être de songer à appliquer dans ces cas précis une politique publique qui nous obligerait à transformer dans une grande mesure ces produits au Canada. Cela implique naturellement le fait que le monde doit accepter de «payer le tarif».

Presque tout ce que nos filiales fabriquent ou produisent en vue de l'exportation sont des produits dont le Canada est un fournisseur important, mais non dominant. Dans ces différents marchés, nous devons prendre la situation telle qu'elle se présente. Il nous est impossible de dire aux Américains, aux Japonais, aux Européens, ou à quiconque la mesure dans laquelle l'industrie canadienne transformera les matières premières et la mesure dans laquelle ils devront transformer leurs propres matières premières parce que dans la plupart des cas, ces pays ont le choix entre le Canada et d'autres fournisseurs.

Avec votre permission, j'aimerais maintenant parler brièvement des négociations relatives au commerce et aux tarifs qui se déroulent actuellement sous les auspices du GATT et de la position du Canada au sein de ces négociations.

Le «Tokyo Round», le 7<sup>e</sup> du genre depuis la mise en vigueur du GATT en 1948, nourrit probablement des ambitions plus grandes que celles des précédents. Il vise à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires, alors que les conférences antérieures se bornaient généralement à réduire les droits tarifaires.

Si les pourparlers aboutissent à l'élimination de toutes les restrictions commerciales, multilatérales et bilatérales, le Canada subirait une dislocation importante. La réduction des barrières commerciales profitera aux industries canadiennes dont la production est orientée vers l'exportation, mais celles-ci sont pour la plupart des industries dont la compétitivité est déjà reconnue sur le marché international. Par contre, elle pourrait avoir des répercussions néfastes sur les industries canadiennes dont la production est orientée vers le marché intérieur.

Il appert que le Canada a exprimé, au cours de négociations commerciales multilatérales, son désir de voir accepter la libéralisation du commerce sectoriel. Cette approche, selon moi, consiste à réduire ou à éliminer toutes les restrictions imposées au commerce à tous les niveaux de production dans certaines industries désignées, plutôt que de les éliminer pour tous les produits.

Les métaux non ferreux, les produits bruts et semi-finis de fer et d'acier, les produits forestiers et les produits chimiques sont des industries canadiennes qui répondent aux conditions stipulées par le Conseil économique des directives de son rapport sur la politique commerciale.

Comme je l'ai indiqué, beaucoup de nos usines produisent un grand nombre de ces articles: le plomb, le zinc, le fer et l'acier, les billes de bois, le bois d'œuvre, la pulpe et le papier. Ces produits sont également exportés, aux États-Unis surtout. La situation serait toute différente si les restrictions commerciales étaient réduites ou supprimées par secteur.



**[Text]**

In the case of lead and zinc, we would be quite pleased if the tariff on concentrates and refined products were eliminated. However, I am certain that this in itself would not result in significant further processing in Canada. Other economic factors that I discussed a few minutes ago will have a larger impact. One particular example is that the largest proportion of the final use of lead and zinc in Canada is in the automotive industry, and, because of the automotive agreement with the United States, these processed materials move to the United States duty free.

Regarding pulp and paper, it is doubtful if Canada would gain much additional processing, given the market-oriented nature of many of the pulp conversion industries. However, compared to the conversion industry in the United States, because of its large size compared to the Canadian industry, its high efficiency, its relatively low-cost, and its large local market, it could well be that the conversion which does exist in Canada today, notably the fine paper industry, would have greater difficulty in competing in the domestic markets if tariffs were removed.

Mr. Chairman, I would rather not get into steel. I thought I might make a few remarks on steel, but when I started to turn up the figures and studies I concluded that I could not say anything of any use and that some fairly sophisticated studies were needed.

It has been a great honour for me to have the opportunity of speaking to you. I will do my best to answer any questions you may have.

**The Chairman:** Thank you for your opening presentation. We will go immediately to Senator Lang who has agreed to lead off the questioning.

**Senator Lang:** Mr. Stenason, you and CPI came into existence in 1962 as a holding company, presumably, a closed-end trust.

**Mr. Stenason:** A closed-end holding company. That is the description.

**Senator Lang:** During the years since 1962 have there been any trends, looking at the mix of investments held, geographically and productwise?

**Mr. Stenason:** That is a very good question, sir. It will take me a few minutes to answer it. Canadian Pacific, since its creation, has been engaged in many of the industries in which CPI is now engaged. For example, the hotels were initially built at the time the transcontinental railway was completed because there were no hotels in western Canada. That was really the start of our hotel involvement.

Our first participation in Cominco was shortly before the turn of the century, and it was a very different type of Cominco than the Cominco of today.

In oil and gas, our first participation in that industry was essentially as a land holder following the discovery of oil and gas in Alberta just after the war.

**[Traduction]**

Dans le cas du plomb et du zinc, nous serions très heureux si le tarif sur les concentrés et les produits raffinés était supprimé. Toutefois, je suis certain que cette mesure n'entraînerait pas une production accrue au Canada. D'autres facteurs économiques dont j'ai parlé précédemment ont une influence plus grande. Le fait que l'industrie de l'automobile utilise la plus grande proportion de plomb et de zinc au Canada en est un exemple et en raison de nos accords à ce sujet avec les États-Unis, ces matériaux transformés y sont exportés en franchise.

En ce qui concerne la pulpe et le papier, je doute que le Canada transforme beaucoup plus le bois, étant donné le caractère très orienté vers le marché de nombreuses industries de conversion de la pulpe. Toutefois, par rapport à l'industrie de conversion aux États-Unis, en raison de son importance comparée avec l'industrie canadienne, de sa très grande efficacité, de son coût relativement peu élevé, et de son important marché local, il se peut très bien que l'industrie canadienne en ce domaine actuellement, notamment celle du papier fin, ait de grandes difficultés à faire concurrence aux marchés nationaux si les tarifs sont supprimés.

Monsieur le président, je préfère ne pas discuter de l'acier. J'avais d'abord pensé faire quelques remarques à ce sujet mais après avoir jeté un coup d'œil aux chiffres et aux études, j'en ai conclu que je ne pourrais rien dire d'utile et qu'il fallait des études assez complexes.

Je suis très honoré d'avoir eu la possibilité de venir vous parler. Je ferai de mon mieux pour répondre à toutes les questions.

**Le président:** Merci de votre déclaration préliminaire. Nous passerons immédiatement au sénateur Lang qui a accepté de commencer la période de questions.

**Le sénateur Lang:** Monsieur Stenason, vous et la CPI, avez débuté en 1962 comme société de portefeuille, présumément, comme trust boursier à capital fixe.

**M. Stenason:** Un trust boursier à capital fixe. C'est là la description qui convient.

**Le sénateur Lang:** Au cours des années depuis 1962, des tendances sont-elles apparues, compte tenu de la diversité des investissements, au point de vue géographique et production?

**M. Stenason:** C'est là une très bonne question, monsieur. Il me faudra quelques instants pour y répondre. Le Canadien Pacifique, depuis sa création, a participé à de nombreuses industries auxquelles participent maintenant la CPI. Par exemple, les hôtels ont d'abord été construits lorsque le chemin de fer transcontinental a été terminé parce qu'il en existait aucun dans l'Ouest canadien. C'est là le début de notre participation à cette industrie de l'hôtellerie.

Notre première participation à Cominco s'est faite au début du siècle, et cette société était très différente de ce qu'elle est aujourd'hui.

Dans le domaine du pétrole et du gaz, notre première participation consistait essentiellement à posséder des terrains, à la suite de la découverte de pétrole et de gaz en Alberta, juste après la guerre.



[Text]

What the formation of CPI (1962) really did was to group those assets into a company which was separate from the company which held the transportation activities. It also reflected a decision that the company should engage to a greater extent in operations in these fields. For example, rather than being simply a land owner in the oil and gas industry, it should have a producing oil and gas company.

So what we had in 1962 were the things that Canadian Pacific had developed in the non-transportation world up to that point. They were to a very large extent in western Canada. With the exception of Cominco, there had been very little acquisition up to 1962.

Since 1962 the base has been broadened in that we have gone to a greater extent into final processing. We have made a number of acquisitions. For example, in the forest products industry, Great Lakes Paper. Our iron and steel group was really produced as a result of acquisition in fairly recent years.

Regarding the geographic mix of these activities, there has probably been an increased involvement in central Canada, in Ontario, as represented by Great Lakes Paper and Algoma Steel. We continue to grow in western Canada. Canadian Pacific has never really, at any time in its history, either in the transportation or non-transportation world, had significant activities in the maritimes, although there has tended to be fairly limited growth there.

Our developments outside Canada have tended to be logical developments of the things we are now doing. For example, Cominco from the late 1920s has produced significant quantities of fertilizer in southeastern B. C.

Its first step in the United States was a marketing organization. That carried it into exploration of ways in which earnings could be improved by manufacturing fertilizer in the United States; and that, in turn, led it into the mining industry in the U.S.

We do not really have any pattern in terms of in what geographic areas the company should expand. Rather it has tended to be the logical development of things that we are doing, reflecting the particular skills that we have in each of those companies, and the particular opportunities that are open from time to time.

I apologize for the length of my answer. I hope I have answered the question.

**Senator Lang:** As our study is basically concerned at this time with Canada-U.S. trade, and you are so significantly involved in that area of activity, would you regard your penetration of the U.S. markets as being constant in relation to our GNP during the years 1962 to date? Has your penetration of that market increased or declined?

**Mr. Stenason:** I would say it has increased since 1962. We have subsidiaries operating in the United States which we did not have at that time. Frankly, I have not looked at our

[Traduction]

La création de la CPI (1962) n'a fait que regrouper ces avoirs en une société distincte de celle qui s'occupe de transport. La création de cette société découlait aussi d'une décision selon laquelle celle-ci devrait s'engager plus à fond dans ces autres secteurs d'activité. Par exemple, au lieu d'être simplement propriétaire de terrains dans l'industrie du pétrole et du gaz, elle devait se lancer dans la production.

Ainsi, toutes les exploitations que nous possédions en 1962 constituaient les domaines que le Canadien Pacifique avait développés jusque-là, exception faite du transport. Ces activités étaient, dans une très grande mesure, concentrées dans l'Ouest canadien. À l'exception de Cominco, le Canadien Pacifique avait fait peu d'acquisitions jusqu'en 1962.

Depuis 1962, les activités de base ont acquis de l'expansion en ce sens que nous nous occupons beaucoup plus de transformation finale. Nous avons fait un certain nombre d'acquisitions. Par exemple, dans l'industrie des produits forestiers, la Great Lakes Paper. Notre groupe sidérurgique découle réellement des acquisitions que nous avons faites au cours des dernières années.

En ce qui concerne la diversité géographique de ces activités, nous avons probablement accru nos engagements dans le Canada central, en Ontario dont la Great Lakes Paper et l'Algoma Steel. Nous continuons d'accroître nos activités dans l'Ouest canadien. Le Canadien Pacifique n'a jamais eu, à aucun moment dans son histoire, soit dans le domaine du transport ou dans d'autres domaines, d'activités importantes dans les Maritimes, bien que la croissance soit assez limitée dans cette région.

Notre expansion à l'étranger est en réalité la suite logique de nos activités ici. Par exemple, Cominco, depuis la fin des années 1920, a produit d'importantes quantités d'engrais chimiques au sud-est de la Colombie-Britannique.

Le premier pas aux États-Unis a été une société de commercialisation. Dans le cadre de cette activité, elle a essayé de trouver des moyens d'améliorer ses revenus en fabriquant des produits chimiques aux États-Unis; ce qui, par la suite l'a conduit à l'industrie minière aux États-Unis.

Nous ne possédons réellement pas de modèle défini qui déterminerait les régions géographiques dans lesquelles une société devrait s'étendre. Il s'agit plutôt de l'évolution logique de nos activités, reflétant les compétences particulières que nous avons dans chacune de ces compagnies et les possibilités qui surgissent de temps à autre.

Je m'excuse de la longueur de ma réponse. J'espère avoir bien répondu à votre question.

**Le sénateur Lang:** Comme notre étude actuelle porte surtout sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, et comme votre participation à ce secteur d'activités est si importante, croyez-vous que votre part des marchés américains s'est maintenue par rapport à notre produit national brut, depuis 1962? Votre part de ce marché a-t-elle augmenté ou diminué?

**M. Stenason:** Je dirais qu'elle a augmenté depuis 1962. Nous possédons des filiales aux États-Unis que nous n'avions pas à ce moment-là. Franchement, je n'ai pas étudié nos

[Text]

exports to the U.S. in relation to the growth of the U.S. market. I certainly think that in the pulp and paper field we have at least held our own. I would think that our penetration has increased, and that perhaps reflects Great Lakes Paper's geographic position and the fact that all of its exports are to the U.S. midwest. In mining, our market share of lead and zinc in the U.S. has increased and that is the result of the closing of a number of U.S. lead and zinc smelters and refineries in recent years. However, I think I saw something recently to the effect that lead production in the U.S. is coming back in relation to total U.S. markets.

With respect to oil and gas, as you know, Canada's participation in the U.S. market generally is declining. This is as a result of Canadian export policy with regard to oil. Our market share of natural gas in the United States would have increased since 1962. It is probably a fairly stable number at the moment. I think that is the range of what we do.

**Senator Lang:** Vis-à-vis the United States' competition and offshore competition into the United States market, has your competitive position in the United States market held fairly constant during that period? And whence does your competition mainly come?

**Mr. Stenason:** Competition is quite variegated, of course, in each of these industries. In lead and zinc it is very largely domestic competition within the U.S. Oil and gas I think we should exclude from this. With respect to pulp and paper it is largely competition within the U.S., with some competition from Canada. It is largely domestic U.S. competition, though.

I would think that most of our competition in the U.S. market is domestic U.S. production. I would say that our competitive position generally had tended to improve until two or three years ago. In the last two or three years the combination of the value of the Canadian dollar plus wage increases in Canada in relation to those in the U.S. have tended to worsen our relative competitive position. Whether that is a long-standing thing or a temporary thing remains to be seen, because there is some evidence that U.S. wages are now starting to increase at a more rapid rate than they have.

It is a great temptation, you know, to say that Canada's costs are too high and that our wages have gone up. They certainly have in recent years, but in the broad context it remains to be seen whether this is a permanent thing or will adjust.

**Senator Lang:** Would it be advantageous if CPI were not necessarily a Canadian-domiciled holding company?

**Mr. Stenason:** That certainly is a loaded question, I must say. We have never really asked ourselves that question. We have always been happy in Canada. It is almost inconceivable that Canadian Pacific would find a situs other than Canada.

[Traduction]

exportations aux États-Unis par rapport à la croissance du marché américain. Je suis certain que dans le domaine des pâtes et papier, nous avons au moins conservé nos positions. Je crois que notre part du marché a augmenté et cela dépend peut-être de la situation géographique de la Great Lakes Paper et du fait que cette entreprise exporte tous ses produits dans le midwest américain. Pour ce qui est de l'industrie minière, nos exportations de plomb et de zinc aux États-Unis ont augmenté et cette hausse est attribuable à la fermeture de plusieurs fonderies et raffineries américaines de plomb et de zinc au cours des dernières années. Toutefois, je crois avoir lu récemment que la production de plomb aux États-Unis refait surface par rapport à l'ensemble des marchés américains.

Pour ce qui est du pétrole et du gaz, vous savez sans doute que l'apport de produits canadiens sur le marché américain diminue dans l'ensemble. Cette réduction découle de la politique canadienne d'exportation du pétrole. Notre participation au marché américain du gaz naturel a augmenté depuis 1962. Les exportations ont probablement atteint un niveau assez stable à l'heure actuelle. Voilà donc le résumé de nos activités.

**Le sénateur Lang:** Votre situation est-elle demeurée à peu près la même sur le marché américain durant cette période par rapport à la concurrence que font les sociétés nationales et étrangères aux États-Unis. Quels sont vos principaux concurrents?

**M. Stenason:** Dans chacune de ces industries, les concurrents sont évidemment nombreux. Pour ce qui est du plomb et du zinc, les producteurs américains sont nos principaux concurrents. Je crois que le cas du pétrole et du gaz est différent. Pour ce qui est des pâtes et papier, les producteurs américains surtout et certains producteurs canadiens sont nos principaux rivaux. Cependant, la concurrence vient surtout des États-Unis.

Je crois que la plupart de nos concurrents sur le marché américain sont des producteurs des États-Unis. Jusqu'à 1973 ou 1974, de façon générale, notre situation par rapport à nos concurrents tendait à s'améliorer. Ces deux ou trois dernières années, la valeur du dollar canadien et les augmentations de salaire au Canada par rapport à celles qui sont accordées aux États-Unis ont contribué à affaiblir notre position relative en tant que concurrent. Il reste à déterminer si cette tendance est permanente ou temporaire car tout indique que les salaires versés aux États-Unis commencent à augmenter plus rapidement qu'auparavant.

Il est tentant de prétendre que les coûts de production au Canada sont trop élevés et que nos salaires ont augmenté trop rapidement. Cela est certainement vrai pour les dernières années mais de façon générale, il reste à déterminer s'il s'agit là d'une tendance permanente.

**Le sénateur Lang:** La CPI serait-elle dans une situation plus favorable si elle n'était pas établie au Canada?

**M. Stenason:** Je dois dire qu'il s'agit là d'une question très délicate. Vraiment, nous ne nous la sommes jamais posée. Nous avons toujours été très heureux au Canada. Il est presque inconcevable que le Canadien Pacifique s'installe ailleurs qu'au Canada.



[Text]

**Senator Lang:** International Utilities did so.

**Mr. Stenason:** Yes, but we have never seriously considered it. We have always considered ourselves to be Canadian. I guess we have never asked ourselves whether we would have grown faster, better or more profitably in some other country. Some of my friends tell me we are now the second largest holding company in the world, second to IT&T. I think that is the case from an earnings point of view, but I do not think it is the case from an asset point of view.

**Senator Lang:** You are just as Canadian, then as . . .

**Mr. Stenason:** We are essentially Canadian, Senator Lang. I do not think we are likely to change.

**The Chairman:** Senator Lang, if you do not mind my interjecting, for the record, relative to your question, I should like to mention to the witness that on page 2 of his presentation he mentioned that 82 per cent of the shares of CPI are held by Canadian Pacific. What is the approximate percentage of Canadian Pacific held in Canada?

**Mr. Stenason:** It varies between 65 per cent and 67 per cent.

**The Chairman:** Thank you. I am sorry, Senator Lang, but I thought that might be worth having on the record.

**Senator Lang:** If I may, I should like to bring the witness back to the question of our treatment of resource industries, because his company is so heavily in the resource sector. As you know, in the last few years there has been much criticism of the treatment of resource industries generally, not only of the oil industry but of the mining industry and to a lesser extent the pulp and paper industry and the lumber industry. Do you find that a mix in Canada with respect to what you might call the fair economic rent for exploiting Canadian natural resources is in line with that of your competitors abroad? Is it fairly balanced in terms of your profits?

**Mr. Stenason:** No, sir. We have a much higher effective tax rate, taking into account both provincial and federal taxes on our resource activities in Canada, than we have in similar activities outside Canada—to the point, for example, where our effective tax rate on potash in Saskatchewan is either slightly below 100 per cent or slightly above 100 per cent. In recent years in British Columbia we have had an extremely high effective tax rate in mining. That has improved somewhat as a result of changes that have been introduced by the British Columbia government. Generally speaking the inability of the provincial and federal governments to reach some reasonable position with respect to the total level of taxation in the resource industries in Canada tends to be a serious problem. It has become a more serious problem in recent years.

In the last few months there is increasing evidence that Canadians are becoming more aware of the extent to which the resource industries have been operating under a very severe tax burden. For example, in the mining field we are at this moment bringing into production a mine in northern Spain. The effective tax rate is something in the order of 25 to 30 per

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** L'International Utilities l'a pourtant fait.

**M. Stenason:** Oui, mais nous n'avons jamais envisagé sérieusement cette possibilité. Nous nous sommes toujours considérés comme des Canadiens. Nous n'avons jamais cherché à savoir si notre rythme d'expansion aurait été plus rapide ou profitable dans un autre pays. Certains de mes amis m'ont appris que nous étions la deuxième plus grande société de contrôle au monde après l'IT & T. Je crois que cela est vrai en termes de gains, mais sûrement pas en termes d'actifs.

**Le sénateur Lang:** Ainsi, vous vous considérez comme une entreprise canadienne au même titre que . . .

**M. Stenason:** Nous sommes essentiellement Canadiens, sénateur Lang. Je ne crois pas que nous modifierons notre statut.

**Le président:** Sénateur Lang, si vous n'avez pas d'objection à ce que je vous interrompe, j'aimerais rappeler au témoin qu'à la page 2 de son mémoire, il mentionne que 82 p. 100 des actions de la CPI sont détenues par le Canadien Pacifique. Environ quel pourcentage des actions du Canadien Pacifique appartient à des Canadiens?

**M. Stenason:** Cela varie entre 65 et 67 p. 100.

**Le président:** Merci. Je m'excuse, sénateur Lang, mais j'ai cru qu'il valait la peine d'inscrire ce détail au compte rendu.

**Le sénateur Lang:** J'aimerais qu'on revienne à la situation des industries qui exploitent les matières premières puisque l'entreprise de notre témoin est tellement active dans le secteur primaire. Comme vous le savez, on a critiqué vertement, au cours des dernières années, le sort réservé aux industries du secteur primaire en général, non seulement à l'industrie pétrolière mais également à l'industrie minière et, dans une moindre mesure, à l'industrie des pâtes et papier et à celle du bois. Croyez-vous que les conditions économiques d'exploitation des matières premières au Canada soient aussi avantageuses que celles que connaissent vos concurrents à l'étranger? Vos bénéfices soutiennent-ils la comparaison?

**M. Stenason:** Non, monsieur. Les impôts tant provinciaux que fédéraux sur les activités primaire au Canada, sont beaucoup plus lourds qu'à l'extérieur du Canada pour des activités semblables à un point tel que, par exemple, le niveau d'imposition qui nous est fisé pour la potasse en Saskatchewan est tout juste inférieur ou supérieur à 100 p. 100. Ces dernières années, nous payons de très lourds impôts en Colombie-Britannique dans l'industrie minière. Certaines modifications apportées par le gouvernement de la Colombie-Britannique ont légèrement amélioré la situation. De façon générale, l'incapacité des gouvernements provinciaux et fédéral de fixer une limite raisonnable au niveau d'imposition dans les industries de matières premières au Canada constitue un problème très sérieux. Les difficultés se sont accrues au cours des dernières années.

Ces derniers mois, on a constaté de plus en plus que les Canadiens prennent davantage conscience du fait que les industries de matières premières supportent un fardeau fiscal très lourd. Par exemple, dans le secteur minier, nous entreprenons actuellement l'exploitation d'une mine située dans le nord de l'Espagne. Le niveau d'imposition réel se situe à environ 25



[Text]

cent of what it would be if the same mine were located in Canada.

I cannot go on from that to say that this has given rise to the fact that we are spending our exploration money outside Canada, because it has not. We are continuing to spend significant quantities of exploration money in Canada in all of these fields. Finding a good mine is a unique enough experience that sometimes you do not worry unduly about effective tax rates; but certainly in Canada the natural resource industries have been operating under an increasingly competitive handicap arising from tax levels.

**Senator Lang:** Is that handicap actually now reflected in our foreign trade picture, or is that yet to come?

**Mr. Stenason:** I think that sooner or later it will have the effect of reducing the number of new mines that we develop and our exports of minerals. There is some evidence that that process has started already. I find it difficult to predict just when this force is likely to be reflected in our trade position, but I have no doubt that the trends are in that direction.

**Senator Lang:** Those are all the questions I have to ask at the moment, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Senator Lang. Senator Grosart, do you have a question?

**Senator Grosart:** As a matter of clarification, Mr. Stenason, in the third line of your presentation you use the phrase "merchandise exports". We are somewhat confused, as members of this committee, by the variety of terminology used. Sometimes this can refer to manufactured products, sometimes to finished goods. What do you mean when you use the term "merchandise exports"?

**Mr. Stenason:** Essentially, those elements in the balance of payments which do not reflect capital flows or the payment for capital. Essentially, the export of freight services, insurance services, or the importation of those.

**Senator Grosart:** So, this would include resource products?

**Mr. Stenason:** Yes, sir.

**Senator Grosart:** That phrase is sometimes limited to manufacturing. I wanted to get clarification of that before proceeding further.

**Mr. Stenason:** It includes anything other than capital flows or the payment for capital, which is interest.

**Senator Grosart:** In your very extensive operations, could you make a guess at what percentage of your total resource products is processed in Canada?

**Mr. Stenason:** Fully processed or partially processed?

**Senator Grosart:** Let us say processed at all.

**Mr. Stenason:** I would have to deal with them in categories. In respect of oil and gas, our exports are almost completely in

[Traduction]

ou 30 p. 100 de ce que nous devrions payer si cette même mine était située au Canada.

Je ne peux pas dire que cela nous a amenées à investir dans l'exploration à l'extérieur du Canada parce que tel n'est pas le cas. Nous continuons à dépenser des sommes importantes pour l'exploration au Canada dans tous ces domaines. Il est si rare de découvrir une mine productive que parfois, on ne s'inquiète pas outre mesure des niveaux d'imposition réels; toutefois, il est certain qu'au Canada, les industries de matières premières sont de moins en moins concurrentielles à cause, justement, de ces niveaux d'imposition.

**Le sénateur Lang:** Est-ce que cela se voit actuellement dans notre commerce avec l'étranger ou les effets ne se sont-ils pas encore manifestés?

**M. Stenason:** Je crois que tôt ou tard, cela réduira le nombre de nouvelles mines que nous exploiterons de même que nos exportations de minerai. Certains faits laissent voir que le processus est déjà annoncé. Il me serait difficile de prévoir le moment exact où ces facteurs se refléteront dans nos activités commerciales, mais je suis sûr qu'il y a déjà des tendances en ce sens.

**Le sénateur Lang:** Je n'ai plus de questions à poser, monsieur le président.

**Le président:** Merci, sénateur Lang. Je crois que le sénateur Grosart désire poser une question.

**Le sénateur Grosart:** Pour nous permettre de mieux comprendre, Monsieur Stenason, à la troisième ligne de votre mémoire vous utilisez l'expression «exportations de marchandises.» Les membres de ce Comité sont quelque peu perdus par la myriade de termes utilisés. Tantôt, on peut vouloir parler de produits manufacturés, tantôt de produits finis. Que voulez-vous dire lorsque vous utilisez l'expression «exportation de marchandises»?

**M. Stenason:** Il s'agit essentiellement, des éléments de la balance des paiements qui n'entraînent pas de mouvements de capitaux ou de paiement de capital. Il s'agit donc de l'exportation de services de fut, des services d'assurance ou l'importation de ces derniers.

**Le sénateur Grosart:** Les matières premières en feraient donc partie?

**M. Stenason:** En effet, monsieur.

**Le sénateur Grosart:** Cette expression se limite quelque peu à la fabrication. Je voulais obtenir quelques précisions avant de poursuivre.

**M. Stenason:** Elle englobe tout sauf les mouvements de capitaux, le paiement de capital, lequel correspond aux intérêts.

**Le sénateur Grosart:** D'après vos nombreuses activités, pourriez-vous nous dire quel pourcentage de vos matières premières est transformé au Canada?

**M. Stenason:** Entièrement ou partiellement transformé?

**Le sénateur Grosart:** Disons transformé sans plus.

**M. Stenason:** Je les diviserais en catégories. En ce qui concerne le pétrole et le gaz, nos exportations sont presque

[Text]

raw form, crude oil or natural gas. Perhaps 5 per cent of Pan Canadian's total production is processed in Canada into hydrocarbons, propane, butane, and that type of thing, for export to the United States.

In respect of our mining group, lead and zinc, about 80 per cent of our production of minerals is fully processed in Canada, or significantly processed. Almost all of it is fully processed into finished metals. Some is partially processed into concentrates.

Potash, of course, is used in the form in which it is extracted, so I would include that in the 20 to 30 per cent. About 20 per cent of Algoma's production is exported to the United States, and that is, of course, fully processed.

In respect of our coking coal, there is no processing, unless you consider a wash plant to be processing. If you consider it as processing, I would say all of our coking coal is processed in Canada.

All of our production of forest products, including pulp and paper, is processed, either wholly or largely, in Canada. As a matter of fact, I find it hard to think of very many products that we simply extract in raw form and ship in that form, with the possible exception of potash.

**Senator Grosart:** On page 11 of your presentation you say:

Implicit in this, of course, is the notion that the world must be willing to "pay the tariff".

What do you mean by "pay the tariff"? Do you mean the tariff in the limited sense or in a generic sense?

**Mr. Stenason:** I had reached back to my transportation experience and borrowed that expression. It is intended to mean, to pay the cost, to pay the price.

**Senator Grosart:** As you were talking a good deal about tariffs, I was wondering whether you were limiting the term.

On page 12 of your presentation you say that the majority of resource export industries in Canada are competitive internationally. You say:

... our export-oriented industries, but they are for the most part those industries which are already competitive in international markets.

This would seem to be somewhat at variance with some of the other evidence we have had. We have had serious complaints that some of our export-oriented industries are not competitive in international markets. Is there an explanation for this in the broader sense?

**Mr. Stenason:** I was using it in the much broader sense in terms of tariff negotiations. I was merely intending to indicate that, following the sectoral trade approach, Canada may well not gain a significant benefit arising from tariff changes alone. I was using it in a very broad sense. I have had the opportunity of reviewing the previous testimony which was given, and I certainly agree with what you have been told with respect to the competitive position of many of our export products.

[Traduction]

entièrement brutes, qu'il s'agisse de pétrole brut ou de gaz naturel. Peut-être 5 p. 100 de la production totale de la Pan Canadian est transformée au Canada en hydrocarbure, en propane, en butane et le reste, aux fins d'exportation aux États-Unis.

En ce qui concerne nos ressources minières, le plomb et le zinc, environ 80 p. 100 de notre production de minéraux est entièrement ou à peu de chose près transformée au Canada. Presque toute notre production est entièrement transformée en métaux œuvrés. Une partie de notre productive est partiellement transformée en concentrés.

On utilise naturellement la potasse sous sa forme première, donc 20 à 30 p. 100. Environ 20 p. 100 de la production d'Algoma, est exportée aux États-Unis, entièrement transformée, il va sans dire.

En ce qui concerne notre charbon cokéfiant, il n'y a aucune transformation à moins que vous ne considériez le lavage comme une transformation. Si tel est le cas je dirais que tout notre charbon cokéfiant est transformé au Canada.

Tous nos produits forestiers, y compris la pulpe et le papier, sont transformés, soit entièrement ou à peu de chose près, au Canada. De fait, je n'arrive pas à penser à beaucoup d'autres produits que nous ne faisons qu'extraire et expédions sous cette forme, sauf peut-être la potasse.

**Le sénateur Grosart:** A la page 11 de votre exposé vous déclarez:

Cela comporte naturellement la notion implicite que le monde doit être prêt à «payer le tarif.»

Que voulez-vous dire par «payer le tarif»? Voulez-vous parler du tarif dans son sens limité ou au sens large?

**M. Stenason:** Je suis remonté à mon expérience des transports et j'y ai emprunté cette expression. Cela veut dire payer le coût, payer le prix.

**Le sénateur Grosart:** Comme vous parliez beaucoup des tarifs, je me demandais où vous les limitiez.

A la page 12 de votre exposé vous déclarez que la plupart des industries extractives du Canada sont concurrentielles sur le marché international. Vous déclarez:

... nos industries exportatrices, mais il s'agit en majeure partie d'industries qui sont déjà concurrentielles sur les marchés internationaux.

Cela me semblerait un peu en contradiction avec d'autres témoignages entendus. On s'est énormément plaint que certaines de nos industries exportatrices ne sont pas concurrentielles sur les marchés internationaux. Y a-t-il une explication à cela sans large?

**M. Stenason:** Je l'utilisais dans le sens plus large des négociations tarifaires. Je voulais simplement indiquer que le Canada, après avoir adopté le commerce sectoriel, ne pourrait bien ne pas tirer beaucoup d'avantages en se contentant d'augmenter ses tarifs. Je m'en servais dans un sens très large. J'ai eu l'occasion d'étudier les témoignages antérieurs et je suis entièrement d'accord avec ce que vous avez dit au sujet de la position de concurrence de la plupart de nos produits d'exportation.



[Text]

**The Chairman:** If I may interject at this point, would it be more correct to replace the words "but they are for the most part those industries which are already competitive in international markets," with the words "which already have free access"? Would that convey what you intended to say? In other words, tariffs do not affect them to any great extent, in any event.

**Mr. Stenason:** They are industries which already export, and if they export they are already selling their products in international markets. What I had really intended to convey was that it is doubtful to what extent those industries would benefit. They may benefit to some degree, but I do not know how they would benefit as a result of sectoral trade liberalization. On the other hand, Canadian industries producing for the domestic market could be exposed to much greater competition in that market.

**Senator Grosart:** You do not seem to be very sanguine about the advantage to the Canadian economy of the sectoral approach which Canada is taking at the 7th GATT negotiations in Tokyo. Yet it appears to be government policy at the moment. Apart from one or two points you make in your presentation, what would be your basic criticism of that approach?

**Mr. Stenason:** I did not mean to be overly critical of it. I had intended more to suggest caution in terms of the benefits that it is likely to create. I do not consider myself to be a foreign trade expert. At one point I knew something about international economics, but that was a long time ago. I really did not intend in this paper to be critical of this approach to foreign trade. I was merely suggesting that we should be cautious in terms of the benefits that could flow from it.

**Senator Grosart:** In respect of Canada-U.S. trade in your area of interest, would you say that the sectoral approach—which seems to be the key Canadian position in this seventh round—would be less advantageous to Canada than the tariff item-by-item approach we have previously taken?

**Mr. Stenason:** I think I will ask my associate to answer that. Before he does so, I should say that Mr. Wale was with the Economic Council of Canada for six years prior to joining Canadian Pacific, and he was involved in a number of its publications.

**Senator Grosart:** He did not come out of it as a free trader, did he?

**Mr. N. E. Wale, Research Department, Canadian Pacific Limited:** In the context of the industries in which Canadian Pacific is engaged, which are already competitive in international markets, I do not see what the difference would be were we to turn either to multilateral trade reductions or trade reductions on a sector-by-sector basis. I think, essentially, that is what the comments made by Mr. Stenason in his presentation lead to.

**Senator Grosart:** You do not think it would make any difference?

[Traduction]

**Le président:** Si je puis me permettre d'intervenir, ne serait-il pas plus exact de remplacer les mots «il s'agit en majeure partie d'industries qui sont déjà concurrentielles sur les marchés internationaux», par les mots «qui ont déjà libre accès aux marchés»? Cela ne rendrait-il pas votre idée? En d'autres mots, les tarifs ne les touchent pas sensiblement, de toute façon.

**M. Stenason:** Il s'agit d'industries qui exportent déjà et comme elles exportent, elles vendent déjà leurs produits sur les marchés internationaux. Ce que j'ai réellement voulu dire c'est qu'on ne savait pas jusqu'à quel point ces industries en profiteraient. Elles peuvent en profiter dans une certaine mesure, mais je ne sais pas ce qui se passerait si on laissait libre court au commerce sectoriel. D'autre part, les industries canadiennes qui produisent pour le marché intérieur pourraient être exposées à une plus grande concurrence sur ce marché.

**Le sénateur Grosart:** Vous paraissez plutôt indifférent quant aux avantages, pour l'économie canadienne, de l'approche sectorielle que le Canada a adoptée aux septièmes négociations du GATT à Tokyo. Et pourtant telle semble bien être, pour le moment, la politique du gouvernement. En plus des quelques idées exprimées au cours de votre exposé, quelle critique feriez-vous de cette approche?

**M. Stenason:** Je n'avais pas l'intention de la critiquer indûment, mais plutôt de faire appel à la prudence quant aux avantages qu'elle pourrait procurer. Je ne me considère pas expert en commerce extérieur, même ni à un moment donné, et cela date déjà, j'ai eu quelques connaissances en économie internationale. Dans le document en question, je ne me proposais pas de critiquer cette façon d'aborder le commerce extérieur. Je soulignais simplement que nous devons être prudents, en parlant des bénéfices qui pourraient en découler.

**Le sénateur Grosart:** Concernant le commerce Canada-États-Unis dans les secteurs qui vous intéressent, diriez-vous que cette approche sectorielle, qui semble bien être celle du Canada dans cette étude, serait moins avantageuse pour lui que l'approche d'un tarif fixé article par article adoptée antérieurement?

**M. Stenason:** Je demanderais à mon adjoint de répondre à cette question. Avant de lui laisser la parole, je veux ajouter que M. Wale a travaillé six ans au Conseil économique du Canada, avant de se joindre au Canadien Pacifique, et qu'il a participé à un certain nombre de ses publications.

**Le sénateur Grosart:** En est-il sorti libre-échangiste?

**M. N. E. Wale, service de recherche, Canadien Pacifique Limitée:** Dans le contexte des industries auxquelles est mêlé le Canadien Pacifique, industries déjà concurrentielles sur les marchés internationaux, je ne vois pas quelle différence il y aurait à adopter des réductions commerciales soit multilatérales, soit sectorielles. Il me semble que, pour l'essentiel, c'est ce à quoi M. Stenason voulait en venir dans son exposé.

**Le sénateur Grosart:** Vous pensez-donc que cela ne ferait aucune différence?



[Text]

**Mr. Wale:** Those industries are already competitive in international markets.

**Senator Grosart:** Yes, but they could be more or less competitive, depending on the decision made at GATT in Tokyo. Would it make your industries more or less competitive if the sectoral type of approach, which is suggested, were adopted?

**Mr. Wale:** The sectoral approach, as I understand it, is from the bottom up. If it were multilateral—

**Senator Grosart:** Let us take Canada-U.S. trade for the time being.

**Mr. Wale:** Following the sectoral approach, as far as we are concerned the differences would not be very great. We start from the raw material stage up. Whether it is multilateral, bilateral or sectoral, the impact on our activities is about the same.

**Senator Grosart:** So it is immaterial to you which approach is taken?

**Mr. Wale:** Yes, as a producer of raw materials, we would be benefiting in any case.

**Mr. Stenason:** There are not that many tariffs abroad in the commodities that sectoral trade liberalization is directed towards. Therefore there is a serious question as to what extent those tariffs can be reduced, if they are not significantly effective now, and what benefits will flow from it.

**Senator Grosart:** Are there any areas in your total export product where you are not competitive because of tariff or non-tariff barriers? I hope your answer is no, because we have had a whole series of witnesses saying this is the bête noire of the future.

**Mr. Stenason:** This is perhaps not the example you are looking at, but I think in the Canadian steel industry there is a serious question as to whether the dumping rules are being applied effectively in Canada. From time to time we find tremendous reductions in steel prices in the Canadian economy. This is one of those times. Dumping frequently becomes treated in the general diplomatic context of trade. There are electronic metals which we manufacture in the United States. We manufacture them there largely because of the fairly high tariff barriers there. But there are not many tariff barriers in the areas in which we operate. In pulp, for example, they are very low. In refined lead and zinc they are very low. In concentrates they are very low. In potash they are very low. I cannot think of many examples, sir.

[Traduction]

**M. Wale:** Ces industries sont déjà concurrentielles sur les marchés internationaux.

**Le sénateur Grosart:** Oui, mais elles pourraient l'être plus ou moins, selon la décision prise par le GATT, à Tokyo. Si l'approche sectorielle suggérée était adoptée, vos industries seraient-elles plus, ou moins, concurrentielles?

**M. Wale:** L'approche sectorielle, telle que je la vois, se fait à partir de la base. Si elle comportait une dimension multilatérale...

**Le sénateur Grosart:** Considérons pour l'instant le commerce Canada-États-Unis.

**M. Wale:** Quant à nous, il n'y aurait pas grande différence à adopter une approche sectorielle, puisque nous travaillons à partir de matières premières. Que l'approche soit multilatérale ou sectorielle, ses conséquences sur nos activités seront à peu près les mêmes.

**Le sénateur Grosart:** Le mode d'approche adopté vous importe donc peu?

**M. Wale:** Oui, c'est cela en tant que producteur de matières premières, nous en profiterons de toute façon. De toute façon, ce serait à notre avantage.

**M. Stenason:** En ce qui concerne les denrées de base, peu de tarifs étrangers seraient visés par libéralisation du commerce sectoriel. On peut donc se demander sérieusement dans quelle mesure ces tarifs peuvent être réduits, puisque leur efficacité n'est déjà pas considérable, et quels seraient les avantages qui en découleraient.

**Le sénateur Grosart:** En ce qui concerne l'ensemble des produits que vous exportez, y a-t-il certains secteurs dans lesquels vous n'êtes pas compétitifs, à cause de l'existence de certaines barrières tarifaires ou non tarifaires? J'espère que votre réponse sera négative, car nombre de témoins qui ont comparu devant nous ont qualifié ce phénomène de bête noire de l'avenir.

**M. Stenason:** L'exemple que je vais prendre n'est peut-être pas celui auquel vous vous attendiez; mais je pense cependant qu'en ce qui concerne l'industrie canadienne de l'acier, on peut se demander sérieusement si les règlements concernant le dumping sont appliqués de façon efficace au Canada. De temps à autre, on constate que les prix de l'acier dans l'économie canadienne ont subi des réductions très importantes. Nous sommes actuellement dans l'une de ces périodes. On discute fréquemment du dumping dans le contexte diplomatique global du commerce. Nous fabriquons aux États-Unis des métaux utilisés en électronique. Cela s'explique en grande partie par l'existence dans ce pays de barrières tarifaires relativement élevées. Il n'y a cependant que peu de barrières tarifaires dans les secteurs que nous exploitons. Dans celui de la pâte à papier par exemple, elles sont très peu élevées. La même remarque s'applique à beaucoup d'autres produits: le plomb et le zinc raffinés, les concentrés, la potasse, etc. Les exemples seraient donc plutôt rares, sénateur.

[Text]

**Senator Grosart:** In general, do I take it, sir, that you would be in favour of higher levels of tariff and non-tariff protection in Canada than we have at the present time?

**Mr. Stenason:** No; I would not argue in favour of that. All I am really saying is be cautious as you dismantle tariff barriers in Canada. I think the pulp and fine paper example is a very good one. We are, by and large, competitive in pulp. Because of cost increases and the high value of the Canadian dollar our competitive position in the last two years has deteriorated, but it is doubtful to me that we would gain much benefit in terms of increasing markets for pulp. Essentially, I would think that Canada should be cautious in opening the Canadian fine paper industry to increased competition from the U.S. fine paper industry because it could have serious dislocation effects on the Canadian economy.

I am not really a free trader. I tend to be more eclectic in my approach. I suppose, to that extent, I am very sympathetic to the sectoral approach because it makes it possible to look at individual industries.

**Senator Grosart:** Taking fine papers as an example, would this be a product for which you would find greater access to the American market than you have at the present time, if it were not for tariff and non-tariff barriers?

**Mr. Stenason:** No; because fine papers are market-oriented industries; they are manufactured adjacent to the market. The present tariff barriers on export of fine papers to the U.S. are quite low, in any event, and I would doubt that there would be very much development in the Canadian fine paper industry if tariff barriers were further eased. I think there could be a significant degree of increased importation of fine papers from the United States. It is a much more sophisticated industry, if you like, a larger industry, with much larger markets. It tends to be more specialized. It tends to have lower costs, partly because of economies of scale, partly because of the location and nature of the industry. I would suspect—and here again this is without any detailed study—that there would be a bigger movement of fine papers into Canada, than the other way around.

**Senator Grosart:** You have made the point quite strongly that you would regard any statutory requirements re processing in Canada as almost certainly having the effect of reducing your resource access to markets abroad. Would you say that if the conditions were more favourable, from all points of view, in the Canadian economy, there is an area where you could process more in Canada than you do at the present time?

The point I am making here is that you say, quite understandably, that if you do not supply a certain refinery or

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Dois-je comprendre, monsieur, que vous préconisez en quelque sorte l'adoption au Canada de protections tarifaires et non tarifaires plus élevées que celles qui existent à l'heure actuelle?

**M. Stenason:** Non, je ne prône pas une telle attitude. Je tiens simplement à déclarer qu'il faut être prudent en ce qui concerne le démantèlement des barrières tarifaires au Canada. Je considère par exemple que celle qui s'applique à la pâte à papier et au papier fin est très compétitifs à cause de l'augmentation des coûts et d'un niveau élevé du dollar canadien, notre position s'est détériorée au cours des deux dernières années, sur le plan de la concurrence; il est cependant peu probable selon moi que des gains importants pourraient être réalisés si l'on considère une augmentation éventuelle des marchés de la pâte à papier. Je crois en fait que le Canada devrait se montrer très prudent en soumettant l'industrie canadienne du papier fin à une concurrence accrue de son homologue américain, car il pourrait provoquer de sérieux bouleversements dans son économie.

Je ne suis pas vraiment un libre-échangiste; j'ai tendance à adopter une attitude plus éclectique. Je présume qu'en ce sens, je suis très favorable à la méthode par secteurs qui permet d'examiner les industries sur le plan individuel.

**Le sénateur Grosart:** Prenons l'exemple du papier fin, croyez-vous que ce produit pourrait plus facilement avoir accès au marché américain que ce n'est le cas aujourd'hui, s'il n'y avait plus de barrières tarifaires et non tarifaires?

**M. Stenason:** Non, car l'industrie du papier fin est orientée en fonction des marchés; la fabrication se fait en étroite relation avec les besoins du marché. Les barrières tarifaires qui touchent actuellement l'exportation de papier fin vers les États-Unis sont relativement peu élevées, de toute façon, et je doute fortement qu'un adoucissement à ce chapitre entraîne une expansion importante de l'industrie canadienne du papier fin. Je crois plutôt que l'on pourrait assister à un accroissement important des quantités de papier fin importées des États-Unis. D'une certaine façon, l'industrie de ce pays est beaucoup plus avancée; c'est une industrie beaucoup plus importante qui a accès à des marchés plus étendus. La spécialisation y est en général elle aussi plus poussée. Les coûts sont généralement plus bas; et cela s'explique en partie par des économies d'échelle et en partie aussi par la nature de cette industrie et des endroits où sont situées les installations. J'aurais tendance à croire... encore une fois, je n'ai pas d'étude détaillée à l'appui de cette théorie... que les quantités de papier fin importées au Canada seraient supérieures à celles qui seraient exportées.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez insisté sur le fait que tout règlement exigeant que la transformation ait lieu au Canada, réduirait presque certainement, d'après vous, vos possibilités d'accès aux marchés étrangers. Si les conditions de l'économie canadienne étaient plus favorables, à tous les points de vue, y aurait-il, selon vous, un secteur où vous pourriez accroître la transformation au Canada, par rapport au niveau actuel?

Ce que j'essaie d'expliquer, c'est que vous dites, et cela se conçoit très facilement, que si ce n'est pas votre entreprise qui



## [Text]

manufacturing outlet in one of the other countries, somebody else will. But what about the reverse of that—that is the Canadian position in terms of processing in Canada, rather than exporting to those markets? What I am saying is that we keep hearing that if you do not process raw materials you export employment.

**Mr. Stenason:** There are so many parts to that question. I do not think you can give a simple answer, because each industry is different and each product is different. I think arbitrary rules are always wrong when they are in confrontation with economics. Certainly, if the competitive position of a firm processing in Canada improved in relation to the competitive position of a firm processing in an offshore country, then one would expect over time to see more processing in Canada. I do not think there is any doubt about that, but there are many factors, economic and institutional. Lead and zinc refining, for example, has a lot of market orientation to it. The smelters which now exist in Europe, for example, and Japan, tend to be fairly new, very modern and very efficient. They all have a strong marketing position in these countries. I think that it would be a very courageous thing indeed to suddenly decide that we were going to process these things in Canada and that our refined metal would out-compete the refined metal of the smelters which now exist in Europe and Japan. That is an important institutional factor. The market-oriented nature of the industry is an important institutional factor. Transportation costs are an important institutional factor. It is much cheaper, under present transportation technology, to ship concentrates in bulk form than it is to ship finished products. The reason for that is simply the economics of shipping—the economics of bulk carriers versus the economics of cargo liners, if you like, in the shipping industry. There are so many institutional and economic factors that it is very hard to give a simple answer to the question. But, certainly, anything that would improve the competitive position of Canadian processing industries would tend, in the long run, to improve the probability of more processing taking place in Canada.

**Senator Grosart:** Have you been tempted to take the alternative that some other Canadian companies have recently decided on, that is to establish your own refineries abroad?

**Mr. Stenason:** Certainly, we have been tempted. I am just trying to remember if we have any. In the mining area we do not. In the oil and gas industry we certainly do not. In the pulp and paper we do not. No; we do not have any at the present time, but we have been tempted to do this. Yes. Pardon me. I am sorry. We do have an interest in a lead smelter in Japan. We have an interest in a zinc smelter in India. So we have been abroad for 10 or 12 years. Our experience in Japan has been basically good. Our experience in India has not been good. I think our experience with both of these investments

## [Traduction]

approvisionne une certaine raffinerie ou manufacture dans un pays étranger, ce sera quelqu'un d'autre. Qu'en est-il, si nous envisageons l'autre côté de la médaille: quelle serait la position du Canada si la transformation avait lieu ici, plutôt que d'exporter la matière première vers ces marchés? Je veux faire remarquer qu'on nous répète toujours la vieille théorie qui veut qu'en transformant des matières brutes, on exporte de l'emploi.

**M. Stenason:** Cette question comporte tellement d'éléments que je ne pense pas qu'il soit possible de fournir une réponse simple car chaque industrie est différente et il en est de même de chaque produit. Je pense que les règles arbitraires sont toujours erronées lorsqu'elles sont confrontées à l'économie. Certes, si la position concurrentielle d'une industrie de transformation opérant au Canada s'améliorait par rapport à la situation concurrentielle d'un autre opérant dans un pays d'outre-mer, on pourrait s'attendre à la longue à voir une augmentation des industries de transformation au Canada. Je ne pense pas que l'on puisse avoir de doute à ce sujet mais il y a de nombreux facteurs économiques et structurels qui entrent en ligne de compte. Le raffinage du plomb et du zinc par exemple est fortement influencé par l'orientation du marché. Les fonderies qui existent à l'heure actuelle en Europe et au Japon sont assez récentes et extrêmement productives. Ces pays ont une position très forte sur le marché. En fait, je crois que ce serait très courageux de décider soudain que nous allons développer les industries de transformation au Canada et que notre métal raffiné pourra concurrencer avantageusement celui des fonderies qui existent à l'heure actuelle en Europe et au Japon. Il s'agit là d'un facteur structurel important. Il en est de même de l'orientation des industries vers le marché, ainsi que des frais de transport. Vu la technologie actuelle des transports, il est beaucoup moins onéreux d'expédier des concentrés en vrac que des produits finis. On l'explique simplement pour une raison d'économie qui tient au mode d'expéditions: les navires de charge en vrac reviennent moins cher que les cargos mixtes, si vous voulez, dans l'industrie des transports maritimes. Il existe tellement de facteurs structurels et économiques qu'il est très difficile de fournir une réponse simple à la question. Toutefois, il ne fait pas de doute que toutes les mesures qui contribueraient à améliorer la position concurrentielle des industries de transformation au Canada tendraient à la longue à favoriser leur création.

**Le sénateur Grosart:** Avez-vous été tenté d'adopter la solution pour laquelle ont dernièrement opté certaines sociétés canadiennes, c'est-à-dire d'établir vos propres raffineries à l'étranger?

**M. Stenason:** Certainement, nous y avons songé. J'essaie de me souvenir si nous en avons. Ce n'est pas le cas dans le domaine minier. Ce n'est certainement pas non plus le cas dans les domaines de l'industrie pétrolière et gazifère, pas plus que dans celui de la pâte à papier et du papier. Non nous n'avons aucune raffinerie à l'étranger à l'heure actuelle mais nous avons été tenté d'en établir. Oui, pardon, je m'excuse. Nous avons des intérêts dans une fonderie de plomb au Japon. Nous en avons également dans une fonderie de zinc en Inde. Nous avons donc des installations à l'étranger depuis 10 ou 12 ans.



[Text]

tends to indicate that there are factors more important than economics.

**Senator Grosart:** Is any substantial percentage of your resource exports to other countries coming back to Canada in the form of finished foods?

**Mr. Stenason:** Not to my knowledge. I don't know what happens to our pulp when it reaches export markets. There is a possibility that some of that might come back. I do not know of any. That would be the only such product.

**Senator Laird:** The one question that is probably in everybody's mind, in view of developments in the last few days, namely the plunge of the Canadian dollar, is this. I should like first to have your view on how it would affect your company, and then perhaps have a broader view after that. For instance, how would it affect CPI, assuming the Canadian dollar does not go below, say, 95 cents vis-à-vis the United States dollar?

**Mr. Stenason:** It improves our earnings, because about one third of our consolidated sales are in United States dollars. It means that \$1 of sales revenue is now worth not 98 cents but \$1.03, and that goes to the bottom line after taxes and royalties. The immediate short-term effect is to improve net earnings.

**Senator Laird:** You have a diversity of interests. Would they all reap the benefit of the change in the exchange rate?

**Mr. Stenason:** No. The major parts of Canadian Pacific Investments that would benefit are Cominco, which is involved heavily in exports to the United States; Great Lakes Paper, which is involved almost exclusively in exports to the United States; our west coast lumber operations, which are almost exclusively exporting to the United States. About 20 per cent of Algoma Steel production is exported to the United States, so it benefits Algoma to that extent. We do not import significant quantities from the United States in any of these manufacturing processes, so I do not believe we would have any substantial cost impact. We are much more an exporter than an importer.

**Senator Laird:** Would you anticipate that there might be an improvement in your export position on these various products now that the Canadian dollar has come down so rapidly?

**Mr. Stenason:** Absolutely. It lowers costs in terms of Canadian dollar cost. Of course, the converse is true when it goes up. We went through two or three years of seeing it go up.

**Senator Laird:** Apparently it is fairly well accepted that the Canadian dollar maintains itself at a premium in terms of the United States dollar, for no good reason; it actually should

[Traduction]

Nos expériences au Japon ont été fondamentalement satisfaisantes. Il n'en a pas été de même en Inde. Je pense que nos expériences en ce qui concerne ces deux investissements tendent à montrer qu'il existe des facteurs plus importants que l'économie.

**Le sénateur Grosart:** Y a-t-il un pourcentage notable de vos exportations de ressources à destination d'autres pays qui reviennent au Canada sous forme de produits finis?

**Mr. Stenason:** Pas à ma connaissance. Je ne sais pas ce que devient notre pâte à papier lorsqu'elle atteint les marchés d'exportation. Il est possible qu'une certaine quantité en soit réimportée. Je n'en sais rien. Ce serait le seul produit de ce genre.

**Le sénateur Laird:** La question que tout le monde a probablement à l'esprit, à la suite des événements de ces derniers jours, à savoir le plongeon du dollar canadien, est la suivante. J'aimerais tout d'abord connaître votre opinion sur les répercussions que subirait votre société puis, peut-être avoir une perspective plus large. Par exemple, quelles seraient les répercussions de la chute du dollar canadien sur l'indice des prix à la consommation en supposant qu'il ne descendrait pas au-dessous de 95c. par exemple, par rapport au dollar des États-Unis?

**Mr. Stenason:** Nos recettes s'en trouvent améliorées car environ 1/3 de nos ventes globales sont en dollar des États-Unis. Cela signifie que les recettes provenant de ventes d'un montant de \$1 ne représentent pas maintenant un montant de 98c. mais de \$1.03, déduction faite des impôts et des redevances. Les répercussions immédiates à court terme sont l'amélioration de nos bénéfices nets.

**Le sénateur Laird:** Vous avez des intérêts diversifiés. Bénéficieraient-ils tous de la baisse du taux de change?

**Mr. Stenason:** Non. Au sein de Canadian Pacific Investments les sociétés qui en profiteraient sont Cominco qui exporte dans une grande mesure vers les États-Unis, la société Great Lakes Paper qui exporte presque exclusivement aux États-Unis ainsi que nos exploitations de bois d'œuvre de la Côte ouest qui exportent presque exclusivement aux États-Unis. Environ 20 p. 100 de la production de la Société Algoma Steel est exporté aux États-Unis de sorte que la société en retire des bénéfices proportionnels. Nous n'importons pas aux États-Unis des quantités importantes de ces produits traités. Je ne crois donc pas que nous aurions à subir des répercussions importantes sur le prix de revient. Nos exportations dépassent nos importations.

**Le sénateur Laird:** Prévoyez-vous que l'exportation de ces divers produits pourrait s'améliorer maintenant que le dollar canadien a subi une baisse aussi rapide?

**Mr. Stenason:** Absolument. Le prix de revient se trouve être abaissé sur la base du prix de revient en dollar canadien. Bien entendu la réciproque est vraie lorsque le dollar monte. Nous avons constaté ce phénomène pendant deux ou trois ans.

**Le sénateur Laird:** Il semble qu'on accepte assez bien le fait que le dollar canadien se maintienne à un taux plus élevé que le dollar américain, sans raison valable; en fait, la valeur du

[Text]

have come down before, and therefore is likely to remain down. Consequently, if that happens you can foresee or anticipate that there would be an increased export of a good many of your products.

**Mr. Stenason:** I admire your courage in predicting exchange rates. I wish I had similar confidence in my own predictive capability in the field.

**Senator Grosart:** You would make a lot of money.

**Senator Laird:** You have mentioned Cominco. Have you not got a United States subsidiary?

**Mr. Stenason:** Yes, we do; Cominco (America), in Spokane, Washington.

**Senator Laird:** Is it fair to ask you what prompted you to form a United States subsidiary?

**Mr. Stenason:** Essentially doing the things that came naturally to Cominco, not as the result of any grand design that it should have a significant United States company. In the 'thirties we started to produce chemical fertilizer in British Columbia. An obvious market for our chemical fertilizer was the Pacific Northwest in the United States, so this led us to a distribution company. We then started looking for phosphate and discovered significant phosphate reserves in the United States, which were much more economic for us to use in Canada than anything in Canada. That led us into the production of phosphates. We then found ourselves being approached by several United States mining companies to participate in plays, if you like, in potential new mining developments in the lead and zinc field, and that led us into one significant lead mine and zinc mine in the east-central United States. In electronic metals we did have a tariff problem in exporting. These are extremely valuable, very high purity metals used in manufactured form outside Canada, so we exported them in raw form and processed those in a plant in Spokane. We are one of the major producers of various electronic metals that go into transistors, diodes and fairly complex electronic technology in the United States. That is really the history of Cominco (America).

**Senator Laird:** You indicated that you had read some of the minutes of our previous meetings, and you will therefore be well aware of the fact that evidence of some importance has been given that for fully processed products in Canada there is a very limited future, and there is no choice but to go over to the United States to engage in the same fully processed product over there.

**Mr. Stenason:** Yes, I have read that evidence. I do not disagree with it, I do not challenge it, but I think you have to look at each industry. I believe that tariffs are not necessarily the most important factor in these industries. Dominion Bridge, for example, established a United States corporation three years ago, the name of which is AMCO International Corporation, which has expanded very rapidly in the general manufacturing industry in the United States. For example, it manufactures prefabricated metal buildings; it owns the firm

[Traduction]

dollar canadien aurait dû baisser bien avant, et par conséquent il restera probablement à ce niveau-là. Si tel est le cas, on peut prévoir, ou espérer, que les exportations d'un grand nombre de vos produits vont augmenter.

**M. Stenason:** J'admire votre courage en matière de prédiction des taux de change. Je souhaiterais avoir une telle confiance en mes propres talents dans ce domaine.

**Le sénateur Grosart:** Vous feriez beaucoup d'argent.

**Le sénateur Laird:** Vous avez mentionné *Cominco*. N'avez-vous pas une filiale aux États-Unis?

**M. Stenason:** Oui, c'est exact; il s'agit de *Cominco (America)* à Spokane, Washington.

**Le sénateur Laird:** Puis-je vous demander ce qui vous a incité à établir une filiale aux États-Unis?

**M. Stenason:** C'était essentiellement une évolution naturelle pour *Cominco*; non pas que nous entretenions le grand dessein de devenir une grande société américaine. Dans les années 30, nous avons commencé à fabriquer des engrais chimiques en Colombie-Britannique. Le marché naturel pour nos engrais chimiques était le nord-ouest des États-Unis, ce qui nous a amené à former une société de distribution. Nous avons ensuite commencé à chercher du phosphate, et en avons découvert des réserves importantes aux États-Unis, réserves qu'il était beaucoup plus économique pour nous d'utiliser au Canada, que tout autre produit canadien. Cette découverte nous a incité à produire des phosphates. Ensuite, plusieurs sociétés minières américaines sont entrées en contact avec nous pour nous demander de participer à certains projets, si vous voulez, d'exploitation minière de plomb et de zinc, et c'est ainsi que nous en sommes venus à investir dans une importante mine de plomb et de zinc du centre-est des États-Unis. Nous avons dû faire face à certains problèmes douaniers pour l'exportation des métaux utilisés en électronique. Ces métaux extrêmement précieux et purs se retrouvent dans les produits manufacturés à l'extérieur du Canada, de sorte que nous les exportons à l'état brut et les transformons dans une usine de Spokane. Nous sommes l'un des principaux producteurs de ces divers métaux qui entrent dans la fabrication des transistors, des diodes, et d'équipement électronique assez complexe aux États-Unis. Voilà la véritable histoire de *Cominco (America)*.

**Le sénateur Laird:** Vous avez dit avoir lu certains passages du procès-verbal de nos réunions précédentes; vous devez par conséquent être au courant du fait qu'on a démontré de façon assez certaine qu'il y a très peu d'avenir pour les produits entièrement finis au Canada, et qu'il n'y a pas d'autres choix que de se tourner vers les États-Unis, pour y faire la transformation du même type de produit fini.

**M. Stenason:** Oui, j'ai lu ces témoignages. Je ne m'y oppose pas, je ne les mets pas en question, mais je crois que vous devez considérer chaque industrie séparément. Les tarifs douaniers ne me semblent pas nécessairement le facteur le plus important pour ces industries. Dominion Bridge, par exemple, a fondé une Société américaine il y a trois ans, qui se nomme AMCA International Corporation et, qui a pris une expansion très rapide dans la fabrication générale aux États-Unis. Elle produit entre autres des immeubles de métal préfabriqués; elle



[Text]

which processes most of the dairy manufacturing equipment in the United States. These are things that Dominion Bridge did essentially to diversify its activities, and which could be done only in the United States. It is, indeed, a very large market. I find it very hard to generalize. As I said earlier, I believe the trends in Canada in the last two or three years have not been in the direction of further processing in Canada.

**Senator Laird:** I suppose, to be specific, you are talking about wage rates, tax rates, that sort of thing?

**Mr. Stenason:** Exchange rates, tax rates, yes.

**Senator McElman:** Perhaps I might interject there. What part would DISC play in that?

**Mr. Stenason:** We have two companies in the United States that have DISCs. It is a very attractive thing for any United States company, because it means that half of the corporate income tax on exports is deferred. Both of the companies—one of which is AMCA, Dominion Bridge, and the other of which is a rendering business in Los Angeles, which we own—use DISCs very substantially. I would say that these DISCs have led to increased exports from the United States by both these companies, not to Canada; one exports to the Middle East primarily and the other to Japan. Certainly DISCs are, I think, a very effective means of encouraging and developing exports.

**Senator McElman:** Senator Laird, would you permit one further question on that?

**Senator Laird:** Certainly.

**Senator McElman:** Would those of your subsidiaries that have taken advantage of DISCs be selling in competition with part of your Canadian operations offshore?

**Mr. Stenason:** No. I would be tempted to say yes, but honestly I must say no. One produces metal buildings, and we do not produce metal buildings in Canada. The other produces and exports tallow to Japan. We produce tallow in Canada but we do not export it; it is sold domestically. I must say, on the basis of our experience, that the answer is no. However, it could happen.

**Senator Laird:** The auto pact has turned out successfully for us?

**Mr. Stenason:** Yes, sir.

**Senator Laird:** Would you consider any of your diverse holdings to be in a position where they would benefit from a similar arrangement?

**Mr. Stenason:** Essentially, a free trade area in an industry between the United States and Canada?

**Senator Laird:** Yes.

**Mr. Stenason:** Not offhand, but I should like to think about that question and, if I may, drop you a note.

[Traduction]

est aussi propriétaire de l'entreprise qui fabrique la plus grande partie de l'équipement laitier aux États-Unis. Voilà ce qu'a fait la Dominion Bridge essentiellement pour diversifier ses activités, et cela ne pouvait se faire qu'aux États-Unis. C'est en effet un marché très étendu. Je trouve qu'il est très difficile de généraliser. Comme je l'ai dit précédemment, il me semble que la tendance au Canada, au cours des deux ou trois dernières années, n'a pas été dans le sens d'une transformation accrue.

**Le sénateur Laird:** Vous parlez sans doute—pour être précis—du taux des salaires, des tarifs fiscaux, bref, de ce genre de choses?

**M. Stenason:** Oui, des taux de change, des tarifs fiscaux.

**Le sénateur McElman:** Permettez-moi d'intervenir ici. Quel rôle le DISC jouerait-il en ce domaine?

**M. Stenason:** Deux de nos sociétés aux États-Unis participent au DISC. C'est un programme très intéressant pour toute société américaine, puisqu'il permet de différer la moitié de l'impôt sur le revenu provenant des exportations. Les deux sociétés—l'une étant AMCA Dominion Bridge et l'autre une entreprise d'extraction dont nous sommes propriétaires, à Los Angeles,—se servent beaucoup du DISC. Ce type de programme a permis aux deux sociétés d'accroître leurs exportations des États-Unis, mais non pas vers le Canada; l'une exporte principalement au Moyen-Orient, et l'autre au Japon. A mon avis, les DISC sont certainement un moyen très efficace d'encourager et d'accroître les exportations.

**Le sénateur McElman:** Sénateur Laird, me permettez-vous de poser encore une question sur ce sujet?

**Le sénateur Laird:** Certainement.

**Le sénateur McElman:** Vos filiales qui ont tiré profit du programme DISC feraient-elles la concurrence à vos autres établissements canadiens à l'étranger?

**M. Stenason:** Non. Je serais tenté de dire oui, mais pour être honnête, je dois dire non. Un de ces établissements produit des constructions de métal, et nous n'en produisons pas au Canada. Un autre produit du suif et l'exporte au Japon. Nous produisons du suif au Canada mais nous ne l'exportons pas; il se vend sur le marché local. Je dois dire, d'après notre expérience, que la réponse est négative. Toutefois, cela pourrait arriver.

**Le sénateur Laird:** L'accord de l'automobile a été un succès pour nous?

**M. Stenason:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Laird:** Croyez-vous qu'une de vos diverses sociétés serait en mesure de profiter d'un accord semblable?

**M. Stenason:** Voulez-vous parler surtout d'un domaine de libre échange dans une industrie entre les États-Unis et le Canada?

**Le sénateur Laird:** Oui.

**M. Stenason:** A première vue, non, mais j'aimerais réfléchir sur cette question et, si vous me le permettez, je pourrai vous communiquer mes conclusions.



[Text]

**Senator Laird:** All right. I will make no charge for having brought it up.

**Mr. Stenason:** I think it is a very good question.

**The Chairman:** I suppose, Senator Laird, in asking that question you might have in mind specifically—coming back to industry; it is not a general question—the steel industry, which a lot of laymen, including myself, think of as being so competitive, in that it is a modern and good industry in Canada and could survive in a large North American market.

**Mr. Stenason:** I am not only getting the questions; I am getting some good answers.

**The Chairman:** I said it is one of the areas.

**Mr. Stenason:** I believe the steel industry to be a very good example. Generally speaking, we are efficient and our costs are lower than those of the United States steel industry. That is generally speaking, as there are some specialty products in which that is not the case. Generally speaking, however, our industry is more modern, more up to date and more efficient than the United States steel industry. In my opinion the chief problem of the steel industry in Canada is not the United States competition or the ability for us to export to the United States effectively, but the fact that every three years when European and Japanese steel becomes surplus we suddenly find it being thrown into the Canadian market at \$100 a ton or so below what I would say are normal steel prices. Subject to further check, following which I will send you the information, the steel industry could well be such an example.

**Senator Grosart:** You are referring, I suppose, to Algoma. You say their costs are lower than competitive costs in the United States.

**Mr. Stenason:** I was not restricting myself to Algoma. A very good study was made by Mr. Justice Estey of the Supreme Court of Ontario two or three years ago with respect to Canadian steel prices. That study contained two or three very good chapters regarding the relative productivity and efficiency of the Canadian steel industry versus that of the United States. That was really my reference.

**Senator Grosart:** Is it largely technological efficiency?

**Mr. Stenason:** Yes; our steel industry tends to be more modern. Most of the capacity has been installed during the last 15 or 20 years and the United States steel industry tends to be somewhat older. Also, of course, our steel industry is really located in the Great Lakes area of Canada and exports in the most part to the United States mid-west or the Great Lakes area of the United States. The United States steel industry in the Great Lakes area tends to be the older part of the United States steel industry.

**Senator Bélisle:** Why is iron ore being imported into Canada when we have so much here? Is it because labour is cheaper?

**Mr. Stenason:** We have a great deal of developed iron ore in Quebec, which is exported, but our steel industry is located in

[Traduction]

**Le sénateur Laird:** Parfait. Je ne demanderai rien pour avoir soulevé cette question.

**M. Stenason:** Je crois que c'est une très bonne question.

**Le président:** Je présume, sénateur Laird, qu'en posant cette question vous songiez très précisément—pour en revenir à l'industrie; ce n'est pas une question générale—à l'industrie de l'acier qu'un grand nombre de profanes, dont moi-même, considèrent comme une industrie tellement compétitive, en ce sens que c'est une industrie moderne et profitable au Canada et qui pourrait survivre dans un vaste marché nord-américain.

**M. Stenason:** Non seulement j'obtiens des questions mais également de très bonnes réponses.

**Le président:** J'ai dit que c'était l'un des domaines.

**M. Stenason:** Je crois que l'industrie de l'acier en est un très bon exemple. De façon générale nous sommes efficaces et nos coûts sont inférieurs à ceux de l'industrie américaine de l'acier. J'ai bien dit de façon générale, car ce n'est pas le cas pour certains produits de spécialité. Généralement, toutefois, notre industrie est plus moderne, plus à jour et plus efficace que l'industrie américaine de l'acier. A mon avis, le principal problème de l'industrie de l'acier du Canada ne provient pas de la concurrence que lui livrent les États-Unis ni de notre aptitude à exporter aux États-Unis efficacement, mais le fait que tous les trois ans lorsque l'acier européen et japonais devient excédentaire il invahit soudainement le marché canadien presque à \$100 la tonne de moins que le prix normal de l'acier. A moins que mes recherches que je vous communiquerai n'indiquent le contraire, je crois que l'industrie de l'acier pourrait en être un exemple.

**Le sénateur Grosart:** Vous songez, je présume, à Algoma. Vous dites que leurs coûts sont inférieurs aux coûts concurrentiels des États-Unis.

**M. Stenason:** Je ne me limitais pas à Algoma. Son honneur le juge Estey de la Cour suprême d'Ontario a effectué une très bonne étude, il y a deux ou trois ans, sur les prix de l'acier canadien. Cette étude contenait deux ou trois très bons chapitres sur la productivité et l'efficacité relatives de l'industrie canadienne de l'acier par rapport à celle des États-Unis. Je me suis plutôt fondé sur cette étude.

**Le sénateur Grosart:** S'agit-il surtout d'une efficacité technologique?

**M. Stenason:** En effet; notre industrie de l'acier tend à se moderniser de plus en plus. La plupart des installations datent de 15 ou 20 ans et l'industrie américaine de l'acier tend à être quelque plus âgée. De plus, bien sûr, notre industrie de l'acier se situe en fait dans la région des Grands lacs du Canada d'où elle exporte surtout dans le mid-ouest américain ou la région américaine des Grands lacs. L'industrie américaine de l'acier dans la région des Grands lacs tend à être la plus ancienne partie de l'industrie américaine de l'acier.

**Le sénateur Bélisle:** Pourquoi le minerai de fer est-il importé au Canada alors que nous en avons tant ici? Est-ce parce que la main-d'œuvre est plus chère?

**M. Stenason:** Nous exploitons une grande quantité de minerai de fer au Québec que nous exportons; mais notre industrie

## [Text]

Ontario. If you consider the long-term trend of iron ore production in Ontario, it has been significantly downwards. We are in the iron ore industry in Ontario through Steep Rock and we are heavily involved in exploration for additional iron ore. However, during the past 10 years there has been quite a significant shift for iron ore requirements of the Ontario integrated steel industry to come from the United States rather than Ontario. That is because of developments in Michigan and places on the Great Lakes which are immediately adjacent to our steel companies.

**Senator Bélisle:** Are the wages in the United States of America lower for miners than they are in Ontario?

**Mr. Stenason:** I believe the iron ore industry is one in which they are very close and there is not a significant difference. There are tax benefits to a Canadian steel company in processing Canadian iron ore. The problem here has been exploration over a fairly long period of time and the development of new iron ore mines in Ontario. We have plenty of iron ore, but it is in Quebec and is exported, the problem being location.

**Senator Grosart:** And in Newfoundland.

**The Chairman:** Senator Laird, so as to make it clear for the record, what the witness has kindly agreed to submit to us in writing after the hearing relates quite specifically to a bilateral agreement between the United States and Canada similar to the auto pact and not to a multinational free trade arrangement.

**Senator Laird:** No.

**The Chairman:** So you are referring only to the Canada-United States market.

**Senator Laird:** Yes.

**The Chairman:** Mr. Stenason, that would apply not only to steel but to other parts of your operations that would lend themselves to similar treatment.

**Senator Grosart:** The auto pact is hardly a free trade agreement.

**Senator Laird:** That is oversimplifying it.

**The Chairman:** I wanted to make it clear to the witness that it is Canada-United States to which we are referring.

**Senator Grosart:** "Bilateral market sharing" would be a better term.

**Senator McElman:** With respect to DISC, in the several investment decisions that you have referred to in recent years going to the United States, I appreciate there would be a number of factors involved, of course, but in any of those decisions was the advantage under DISC a dominant factor?

**Mr. Stenason:** No, it was not. It was simply something that we discovered once we had decided that we wanted to make the investment on other grounds. However, I have been quite impressed with the impact of DISC arrangements for those companies. It was certainly not a dominant consideration in making the investment, though.

## [Traduction]

de l'acier est située en Ontario. Si vous considérez la tendance à long terme de la production de minerai de fer en Ontario, vous constaterez qu'elle a baissé sensiblement. On exploite le minerai de fer en Ontario à Steep Rock et nous effectuons beaucoup de travaux de prospection pour trouver de nouveaux gisements. Toutefois, au cours des dix dernières années, l'industrie de l'acier intégré d'Ontario s'est tournée vers les États-Unis plutôt que vers l'Ontario pour satisfaire ses besoins de minerai de fer. Ceci s'explique par les projets du Michigan et d'autres endroits dans la région des Grands lacs qui sont tout proches de nos entreprises sidérurgiques.

**Le sénateur Bélisle:** Le salaire des mineurs aux États-Unis est-il inférieur à celui des mineurs en Ontario?

**M. Stenason:** Je crois que dans l'industrie du minerai de fer, l'écart est insignifiant; il n'y a pas de grande différence. Il existe des avantages fiscaux pour une société canadienne de l'acier qui traite le minerai de fer canadien. La prospection à longue échéance ainsi que l'exploitation de nouvelles mines de fer en Ontario présentent certaines difficultés. Nous avons beaucoup de minerai de fer, mais il se trouve au Québec et il est exporté, le problème étant l'emplacement.

**Le sénateur Grosart:** Et à Terre-Neuve.

**Le président:** Sénateur Laird, pour plus de précision, ce que le témoin a bien voulu nous soumettre par écrit après l'audience traite assez spécifiquement d'un accord bilatéral entre les États-Unis et le Canada, semblable à l'accord sur l'automobile et non d'un accord de libre échange multinational.

**Le sénateur Laird:** Non.

**Le président:** Ainsi, vous ne faites allusion qu'au marché canado-américain.

**Le sénateur Laird:** Oui.

**Le président:** M. Stenason, ceci s'appliquerait non seulement à l'acier, mais à d'autres secteurs de vos opérations qui se prêteraient à un traitement similaire.

**Le sénateur Grosart:** L'accord sur l'automobile est difficilement un accord de libre-échange.

**Le sénateur Laird:** C'est simplifier un peu trop la question.

**Le président:** Je voulais que le témoin comprenne bien que nous parlons du Canada et des États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Il vaudrait mieux employer l'expression partage bilatéral du marché.

**Le sénateur McElman:** Pour ce qui est du DISC, lors des diverses décisions d'investir aux États-Unis, prises ces dernière années, je suppose que de nombreux facteurs, évidemment, étaient en cause, mais les avantages du DISC ont-ils été pour certaines d'entre elles un facteur prédominant?

**M. Stenason:** Non. Nous n'avons découvert ses avantages qu'après avoir décidé d'investir, et ce, pour d'autres raisons. Il n'en reste pas moins que j'ai été très impressionné par l'impact des accords du DISC sur ces sociétés. Malgré cela, ce n'était certainement pas là un facteur déterminant quand la décision a été prise.



[Text]

**Senator McElman:** Would you say the continuation of this program in the United States would be an encouragement to investment firms such as yours to take further activity to the United States, rather than investing in Canada?

**Mr. Stenason:** Since I do not really feel that it was that significant in the two investments that we made in the United States, I cannot feel that it is that important a factor for the future. However, it could well be for a company having expertise and technology in a particular area and a particular export market a factor that would lead them to United States investment; it could be.

**Senator McElman:** The reason I asked, of course, is your interest in steel and the projection that world markets for steel, looking at the Third World and so on, will multiply several times in the next eight to ten years and since we are looking at offshore markets, I wonder if you are looking further to the United States as your source of product for export, rather than Canadian product?

**Mr. Stenason:** No, we are not. Traditionally the Canadian steel industry has been hard pressed to satisfy Canadian markets. That has changed in the past two years, but we are certainly not planning on expanding in the steel industry to meet possible world steel shortages offshore of North America after 1980.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I saw a report recently in the *Montreal Gazette* of November 2, 1976. The president of the Canadian Institute of Mining and Metallurgy, Mr. M. W. (Mel) Bartley, made a speech in which he predicted a doubling of iron ore production by 1985. The report continues:

There are about seven billion tons of useable iron ore in Canada, he said. Canada's current and projected iron ore production will take about 100 years to mine the best reserves.

Despite the reserves, Canada's three largest steel producers have in the last few years participated directly in the development of new iron ore production in Michigan and Minnesota.

One of the three, I would assume, would be yours.

**Mr. Stenason:** Yes, sir.

**Senator McElman:** He concludes by saying that:

The new United States developments will provide about 40 per cent of Canadian requirements for the next 20 years.

Would you care to comment on this?

**Mr. Stenason:** I would have to make the same comments that I made earlier, that we do have substantial ore, but it tends to be in the wrong place. We have been engaged at Steep Rock Iron Mines in attempting to develop additional iron ore in Ontario. I hope that we will be in a position to reach some

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Pensez-vous que le maintien de ce programme aux États-Unis inciterait les sociétés d'investissements comme la vôtre à poursuivre leur activité aux États-Unis plutôt qu'au Canada?

**M. Stenason:** Comme je n'ai pas l'impression qu'il ait eu beaucoup d'importance pour les deux investissements que nous avons faits aux États-Unis, je ne pense pas que ce soit un facteur très important pour l'avenir. Cependant, il se pourrait bien que, dans le cas d'une société disposant non seulement du personnel spécialisé et de la technologie dans un domaine particulier mais aussi d'un marché particulier d'exportation, un facteur de ce genre l'incite à investir aux États-Unis. C'est possible.

**Le sénateur McElman:** Je voulais poser cette question parce que vous êtes dans l'industrie de l'acier et que l'on prévoit que les marchés mondiaux de l'acier, si on tient compte du tiers monde et ainsi de suite, seront plusieurs fois plus importants qu'aujourd'hui d'ici huit ou dix ans et, comme nous considérons les marchés d'outre-mer, je me demande si, pour vous, les États-Unis ne représentent pas une source de produits destinés à l'exportation plus importante que le Canada?

**M. Stenason:** Non. L'industrie canadienne de l'acier a toujours à peine répondu aux besoins du marché canadien. Cette situation a changé au cours des deux dernières années, mais nous ne prévoyons certainement pas développer l'industrie de l'acier pour répondre aux pénuries éventuelles qui se feraient sentir dans le monde, à l'extérieur de l'Amérique du nord, après 1980.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, j'ai lu récemment un rapport dans la *Gazette* de Montréal du 2 novembre 1976. Le Président de l'Institut canadien des mines et de la métallurgie, M. M. W. (Mel) Bartley, a dit dans un discours qu'il prévoyait que la production de minerai de fer doublerait d'ici 1985. On peut lire dans le rapport:

Il y a environ sept milliards de tonnes de minerai de fer utilisable au Canada. Au taux de production actuel et prévu il faudra environ 100 ans pour épuiser les meilleurs gisements.

Malgré l'existence de ces réserves, les trois plus grands producteurs d'acier du Canada ont participé directement ces dernières années à l'exploitation de nouveaux gisements de minerai de fer au Michigan et au Minnesota.

Je suppose que votre société est l'une d'entre elles?

**M. Stenason:** Oui, monsieur.

**Le sénateur McElman:** Il termine comme suit:

Les nouvelles exploitations des États-Unis répondront à environ 40 p. 100 des besoins du Canada au cours des 20 prochaines années.

Pourriez-vous nous donner vos commentaires sur cette affirmation?

**M. Stenason:** Je ferai les mêmes remarques qu'auparavant, c'est que nous avons beaucoup de minerai mais il se trouve souvent au mauvais endroit. Nous avons investi dans les mines de fer de Steep Rock pour tâcher de mettre en exploitation d'autres gisements de minerais de fer en Ontario. J'espère que



## [Text]

definitive conclusion on that within the next year. Large iron ore developments in the Great Lakes area have been enormous capital undertakings. Tilden, which Algoma is involved in in Michigan, is an investment of approximately \$600 million in a two-stage, eight million tons of iron pellets per year project. Algoma has only a small piece of it. It is, in effect, a consortium of a number of United States and Canadian steel companies. As I am saying, I would be hopeful that additional iron ore development takes place in Ontario, which is where the Canadian steel industry is located. It is really much more economic for us to export our iron ore from Quebec and import it from the United States.

**Senator McElman:** It is of concern that a statement is made by the association that 40 per cent of Canadian requirements would be coming from these new American mills over the next 20 years when we have such reserves within this country.

I have one final question. With the great ore reserves of Labrador and northern Quebec, the possibilities for their ready shipment on large deep-sea bottoms, and the availability of coal in Nova Scotia, perhaps you should be looking not at Ontario but at Nova Scotia for your future development of production facilities.

**Mr. Stenason:** Unfortunately the steel industry is a market-oriented industry and it does have adequate coking coal and iron ore in the Great Lakes area. Much of this is transportation cost. It is just so much cheaper to move iron ore 170 miles across one of the Great Lakes than it is to move it several hundred miles through the canal system.

**Senator McElman:** But, for export, it would be cheaper to move it from the Atlantic coast overseas than to central Canada.

**Mr. Stenason:** If located in the Atlantic coast, it would be competitive overseas; but so far it has not been competitive in relation to the European steel industry.

**Senator McElman:** Perhaps I am preempting my good friend Senator Barrow.

**Mr. Stenason:** That is the first premise: it has to be a competitive activity, and in Canadian history it has not been. The competitive steel activity has been in central Canada. I have no brief for or against the steel industry in the maritimes.

**The Chairman:** I have been following Senator McElman's questioning and the point he has been making, that in relation to the large amounts of iron ore in Canada we are importing 40 per cent. Should we not put that in the perspective of the total of our imports as opposed to our exports? How much iron ore are we exporting from Canada to other markets and the United States, in exchange for what we import? Have you a rough idea?

## [Traduction]

nous pourrions en arriver à une conclusion définitive sur cette question au cours de la prochaine année. La mise en exploitation de gisements de fer importants dans la région des Grands Lacs, a exigé d'énormes capitaux. La Tilden, à laquelle l'Algoma est intéressée au Michigan, représente un investissement d'environ 600 millions de dollars pour un projet en deux étapes qui produira huit millions de tonnes de minerai de fer en boulettes par année. L'Algoma n'est que faiblement intéressée. Il s'agit, en effet, d'un consortium formé de plusieurs sociétés américaines et canadiennes de l'industrie de l'acier. Comme je l'ai mentionné, j'espère qu'on pourra mettre en exploitation d'autres gisements de minerai de fer en Ontario, là où se trouve l'industrie canadienne de l'acier. Il est vraiment beaucoup plus rentable pour nous d'exporter notre minerai de fer du Québec et de l'importer des États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Il est inquiétant d'entendre déclarer par l'Association que 40 p. 100 du minerai de fer dont le Canada a besoin proviendra pour les 20 prochaines années de ces nouvelles aciéries américaines alors que nous avons des réserves d'une telle importance au pays.

J'aurais une dernière question. Si vous tenez compte des grandes réserves de minerai du Labrador et du nord du Québec, des possibilités de les expédier facilement dans d'immenses cargos et de l'existence de charbon en Nouvelle-Écosse, vous devriez peut-être étudier, non pas l'Ontario, mais la Nouvelle-Écosse pour la future expansion de vos installations de production.

**M. Stenason:** Malheureusement l'industrie de l'acier a un objectif commercial et elle peut puiser dans les réserves suffisantes de charbon à cokéfier et de minerai de fer de la région des Grands lacs. Le coût du transport est très important. Il est beaucoup moins coûteux d'expédier du minerai de fer à 170 milles pour lui faire traverser un des Grands lacs, que de l'expédier à des centaines de milles par canaux.

**Le sénateur McElman:** Mais, pour ce qui est de l'exportation, il serait moins coûteux de l'expédier outre-mer à partir de la côte de l'Atlantique plutôt que vers le centre du Canada.

**M. Stenason:** Si le minerai se trouvait sur la côte de l'Atlantique, il serait compétitif outre-mer; mais, jusqu'à maintenant cela n'est pas compétitif par rapport à l'industrie européenne de l'acier.

**Le sénateur McElman:** Je vole peut-être l'idée à mon bon ami le sénateur Barrow.

**M. Stenason:** C'est le premier principe: ce doit être une activité compétitive et dans l'histoire canadienne, elle ne l'a jamais été. L'industrie de l'acier a été compétitive dans le Centre du Canada. Je ne prend pas position pour ou contre l'industrie de l'acier dans les provinces Maritimes.

**Le président:** J'ai suivi le cours des questions du sénateurs McElman et il a tenté de faire ressortir que malgré les quantités importantes de minerai de fer au Canada, nous en importons 40 p. 100. Ne devrions nous pas tenir compte de cette donnée lorsque nous parlons de nos importations totales par opposition à nos exportations? Quelle quantité de minerai de fer exportons-nous du Canada vers les autres marchés, et

[Text]

**Mr. Stenason:** We export something in the order of 40 million tons of iron ore per year. We would import something in the order of 15 million or 20 million tons per year. We export iron ore to various places, to the United States and so on.

**The Chairman:** So we export approximately twice as much iron ore as we import?

**Mr. Stenason:** Yes.

**Senator Grosart:** Is that in dollars?

**Mr. Stenason:** I was basing it on rough estimates of tons. We are not in the iron ore industry in Quebec.

**Senator Grosart:** It would be a different story in dollars.

**Mr. Stenason:** I would not think so. There is an international price for iron ore which is essentially the Great Lakes price with some modifications. I would not think offhand in terms of an f.o.b. price base.

**Senator Carter:** Many of my questions have already been answered, but I should like to start by going back to replies which Mr. Stenason gave to Senator Grosart, when he listed a number of factors that militate against processing in Canada. I think he mentioned geography, transportation costs, capital investment, amortization of plants in Europe, Japan, and so on. Are there other important factors besides those three?

**Mr. Stenason:** Transportation costs, commercial practice, and taxation benefits in some cases. I would say those are the major ones.

**Senator Carter:** The major ones would be the ones you have mentioned?

**Mr. Stenason:** Yes.

**Senator Carter:** Of those three, which is the most important factor?

**Mr. Stenason:** I think it varies with each case. It is hard to generalize which is the most important.

**Senator Carter:** In the case of CPI?

**Mr. Stenason:** Well, we have many cases. For example, lead and zinc concentrates, commercial practice, the existence of smelters abroad, transportation costs; they would all be of equal importance. In the case of pulp, and the nature of the consuming industry, if you like, the conversion of pulp to paper products is a market-oriented industry. A large market is in the United States. The industry tends to be oriented towards that market.

In lumber—again I consider lumber as exported in its final form.

**Senator Carter:** Yes, if you think in terms of lumber; but if you think in terms of forest products, you export newsprint, which is 100 per cent processed, whereas pulp is probably 80 per cent processed.

[Traduction]

vers les États-Unis, comparativement à ce que nous importons? Pouvez-vous nous donner une idée des quantités?

**M. Stenason:** Nous exportons environ 40 millions de tonnes de minerai de fer par an. Nous en importons entre 15 et 20 millions de tonnes par an. Nous exportons du minerai de fer dans divers pays: aux États-Unis ainsi de suite.

**Le président:** Nous exportons donc environ deux fois plus de minerai de fer que nous n'en importons?

**M. Stenason:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** En dollars?

**M. Stenason:** J'ai donné le chiffre sur une quantité estimative de tonnes. Notre industrie du minerai de fer ne s'entend pas au Québec.

**Le sénateur Grosart:** Ce serait différent en dollars.

**M. Stenason:** Je ne le crois pas. Le prix international du minerai de fer est essentiellement le même que celui des Grands Lacs sauf pour quelques modifications. Au pied levé, je ne crois pas qu'il s'agisse de prix F.O.B..

**Le sénateur Carter:** On a déjà répondu à bon nombre de mes questions mais j'aimerais revenir à certaines des réponses que M. Stenason a données au sénateur Grosart lorsqu'il a énuméré les facteurs jouant contre la transformation au Canada. Je crois qu'il a parlé de géographie, de frais de transport, de mise de fonds, de l'amortissement des usines en Europe, au Japon, etc. Y a-t-il d'autres facteurs importants à part ces trois là?

**M. Stenason:** Dans certains cas, les frais de transport, les pratiques commerciales et les avantages fiscaux ont une forte incidence. Je dirais que ce sont là les principaux facteurs.

**Le sénateur Carter:** Les principaux facteurs seraient ceux dont vous avez parlé?

**M. Stenason:** Oui.

**Le sénateur Carter:** De ces trois facteurs, lequel est le plus important?

**M. Stenason:** Je crois que cela varie selon le cas. Il est difficile de dire de façon général quel est le plus important.

**Le sénateur Carter:** Et dans le cas, CPI?

**M. Stenason:** Il y a divers cas. Par exemple, les concentrés de plomb et de zinc, la pratique commerciale, l'existence de fonderies à l'étranger, les frais de transport, auraient chacun une importance égale. Dans le cas de l'industrie de la pâte à papier, et de la nature de l'industrie de consommation, si vous voulez, la transformation de la pâte à papier en produits finis est une industrie d'ordre commercial. Il existe un important marché aux États-Unis et l'industrie a tendance à se diriger vers celui-ci.

Pour ce qui est du bois de construction, je crois encore une fois qu'il est exporté à l'état fini.

**Le sénateur Carter:** Oui, si vous voulez parler du bois de construction; quant aux produits forestiers, vous exportez du papier-journal, soit un produit entièrement traité, tandis que la



[Text]

**Mr. Stenason:** Yes. It depends on the product.

**Senator Carter:** Lumber, as a forest product, is 100 per cent processed, but there are other products which can be made from forest products.

**Mr. Stenason:** Well, I do not know what they are. We already make wafer board and particle board, some of which is exported. Great Lakes Paper prides itself in processing every part of the tree, either to produce fuel or forest products. I do not think we leave much behind.

Even the hardwoods, which we find in Canada—in north-western Ontario—we are using for hardwood kraft; and certain types of building board. It is largely a final processing industry in Canada at the moment.

**Senator Carter:** The products you export now have a fairly high percentage of processing in them.

**Mr. Stenason:** Yes; I would say almost completely.

**Senator Carter:** Even in some of your concentrates there is some processing.

**Mr. Stenason:** In Cominco's case, I would say about 80 per cent of our mine production is fully processed in Canada.

**Senator Carter:** We look upon processing really as a method, a means, of increasing employment. If you could fully process the products which are now exported in their different processed state, how much more employment would be involved for CPI?

**Mr. Stenason:** We would not add that much employment. Again, you have to take each case on its own. You have to consider also that semi processed raw materials give rise to a tremendous amount of employment: firstly in the mining activity, secondly in the processing activity, and thirdly in the transportation activity. Coking coal is a good example. We extract this from the ground. It goes through washing and cleaning plants in British Columbia. On three million tons of coking coal we have employment for about 800 people in southeastern British Columbia. Regarding employment in the railway movement, and in the port activity on the west coast, I have never made any estimate, but I would think that as much employment was created from the transportation and handling of this particular product. I think that in almost everything we do in our subsidiaries we have almost complete processing, or a very high degree of processing, in Canada, and very significant employment deriving therefrom.

**Senator Carter:** You do not see the prospect of further processing in Canada to be very good, or so I gather from what you have said.

**Mr. Stenason:** I did not mean to convey that impression. I think that as the world grows, the market grows. Canada has undeveloped resources, and assuming we have an equitable tax

[Traduction]

pâte à papier est traitée dans une proportion d'environ 80 p. 100.

**M. Stenason:** Oui. Cela dépend du produit.

**Le sénateur Carter:** Le bois de construction, en tant que produit forestier, est traité à 100 p. 100, mais d'autres produits peuvent être fabriqués à partir des ressources forestières.

**M. Stenason:** J'ignore quels sont ces produits. Nous faisons déjà des planches à pain et des panneaux de bois reconstitué, dont une partie est exportée. La Great Lakes Paper se targue de transformer toutes les parties de l'arbre, pour produire soit du combustible, soit des produits forestiers. Je ne crois pas que nous laissions beaucoup de déchets.

Nous nous servons même du bois dur que nous trouvons au Canada, dans le Nord-Ouest de l'Ontario, pour fabriquer du papier Kraft et pour certains types de panneaux de construction. Actuellement au Canada, nous avons essentiellement une industrie de finition.

**Le sénateur Carter:** Les produits que vous exportez sont hautement transformés.

**M. Stenason:** Oui, je dirais presque complètement.

**Le sénateur Carter:** Même certains de vos produits concentrés subissent une certaine transformation.

**M. Stenason:** Dans le cas de la Cominco, je dirais qu'environ 80 p. 100 de notre production minière est transformée entièrement au Canada.

**Le sénateur Carter:** Nous voyons dans la transformation une méthode, un moyen d'augmenter le nombre d'emplois. Si vous pouviez pleinement transformer les produits maintenant exportés à leurs différentes étapes de traitement, combien cela représenterait-il d'emplois additionnels pour la CPI?

**M. Stenason:** Toute proportion gardée, cela ne créerait pas tellement d'emplois. Ici encore, il faut considérer chaque cas en particulier. Il faut aussi tenir compte du fait, qu'à un stade de transformation intermédiaire, les matières premières entraînent la création de beaucoup d'emplois dans le secteur des mines, de la transformation et des transports. La cokéfaction en est un bon exemple. Ainsi on extrait la houille du sol; ensuite elle est acheminée en Colombie-Britannique où elle est épurée et lavée. 3 millions de tonnes de charbon destinées à la cokéfaction donnent approximativement 800 emplois au sud de la Colombie-Britannique. En ce qui concerne à présent les transports ferroviaires et les activités portuaires de la côte ouest, je ne connais pas exactement la situation mais j'imagine qu'autant d'emplois ont été créés tant dans le domaine des transports que dans celui de la manutention. Je crois que le travail de nos filiales a presque essentiellement trait à la transformation, ou tout au moins à un haut degré de transformation. Il s'ensuit donc que cette situation favorise l'emploi.

**Le sénateur Carter:** Pensez-vous qu'à l'avenir on pousse le secteur de la transformation au Canada? Si j'ai bien compris ce que vous avez dit, vous ne pensez pas que cela soit une bonne chose?

**M. Stenason:** Ce n'est pas ce que j'ai voulu dire. Je pense que le monde et le marché connaissent une croissance parallèle. Le Canada dispose de ressources naturelles à l'état pur et



[Text]

position and are competitive in the world, we will certainly grow in that area.

**Senator Carter:** But factors such as transportation costs and the geography of the thing would not change. You mentioned to Senator McElman that because of geography it is better to import iron ore from the United States rather than use Canadian iron ore in Quebec; those factors, including the amortization of capital investment in plants, would remain constant. Would it change?

**Mr. Stenason:** I have learned, sir, that nothing is constant about the world. Things are always changing.

**Senator Carter:** But the more they change, the more they seem the same, or so they say.

**Mr. Stenason:** It is often difficult to predict the extent to which they change and the direction in which they change.

**Senator Carter:** You do not foresee the possibility of making an agreement, say, with Japan, although Japan is not dependent on our coke or coal; there is plenty of coal elsewhere?

**Mr. Stenason:** I think that half a loaf is better than no loaf, or, in this case, 80 per cent of a loaf is better than no loaf. It is that sort of analogy. From my knowledge of the Japanese, I have great respect for them. They are obviously going to do things which are in the best interests of Japanese industry. If they can buy coking coal more cheaply in Russia, they are likely to do so. What the users of raw materials need is predictability of supply, political stability and, essentially, a feeling that they are dealing with responsible firms in a responsible area. These are important factors in the future of raw materials.

**Senator Carter:** Senator Laird raised the point that Cominco has a subsidiary in the United States. We have had some evidence with respect to why firms leave Canada to go to the United States. There are various reasons: capital costs are less; they can build cheaper plants there; taxes are different; there are more favourable tariffs; there is the question of DISC that you referred to; there are lower wage rates and there is greater productivity. How would you assess which of these reasons are the most valid?

**Mr. Stenason:** The world is terribly complex and terribly interdependent and it is becoming more and more interdependent. I think the taxation environment is very important. The presence of a large market is very important. The presence of the basic resource and its quality is very important. These are the major factors that I would have to list.

**Senator Carter:** On page 6 you say: "What is critical is that we do not attempt to impose artificial restraints on integrated international industries which have the effect of eliminating development in Canada." Would you like to enlarge on that and tell us what restraints you had in mind in particular?

[Traduction]

dans la mesure où nous jouirons sur le plan mondial d'une situation fiscale équitable et d'une position concurrentielle, il va sans dire que nous exploiterons certainement ce secteur là.

**Le sénateur Carter:** Cependant, les facteurs en question eux ne changeront pas comme les frais de transport et les obstacles géographiques. Vous avez fait remarquer au sénateur McElman que vu les problèmes géographiques, il est préférable d'importer du minerai de fer des États-Unis plutôt que d'employer celui que nous avons au Québec. Ces facteurs, y compris l'amortissement des investissements en capitaux dans les usines, ne changeront pas. Qu'en pensez-vous?

**M. Stenason:** J'ai appris, monsieur, qu'en ce bas monde il n'y a rien d'immuable. Tout est en perpétuel changement.

**Le sénateur Carter:** Mais en fait, «plus ça change, plus c'est la même chose», du moins c'est ce qu'on prétend!

**M. Stenason:** Il peut en effet quelquefois être très difficile de prédire la portée d'un changement et le sens dans lequel il s'exerce.

**Le sénateur Carter:** Est-ce que vous prévoyez passer un accord, disons avec le Japon; même si le Japon ne dépend ni de notre coke ni de notre charbon; en effet ce n'est pas le charbon qui manque ailleurs?

**M. Stenason:** A tout prendre, je pense qu'il est préférable d'avoir quelque chose que de ne rien avoir du tout. Dans le cas qui nous occupe, 80% du tout c'est certainement mieux que rien. D'après mon expérience, je tiens les Japonais en haute estime. Manifestement, ils agiront au mieux des intérêts de l'industrie japonaise. Ainsi, s'ils peuvent acheter du charbon à meilleur compte en Russie il y a fort à parier qu'ils le feront. Les utilisateurs de matières premières recherchent une offre constante, un climat politique stable et, essentiellement, des partenaires commerciaux fiables. L'avenir du marché des matières premières dépend de ces facteurs importants.

**Le sénateur Carter:** Le sénateur Laird a fait remarquer que la société Cominco possède une filiale aux États-Unis. D'après les témoignages que nous avons entendus, certaines industries quittent le Canada pour s'installer aux États-Unis. Plusieurs raisons expliquent ces départs des frais d'investissement moins élevés, la possibilité de construire plus économiquement des usines aux États-Unis, des impôts différents, des tarifs plus favorables, la question du DISC à laquelle vous avez fait allusion, des salaires moins élevés et un niveau de productivité plus élevé. Selon vous, lesquelles de ces raisons sont les plus importantes?

**M. Stenason:** Le monde est terriblement complexe et devient de plus en plus interdépendant. Je crois que la question des impôts est très importante. La présence d'un marché considérable joue également un grand rôle ainsi que la présence de ressources premières et la qualité de ces dernières. Je crois que ce sont les facteurs les plus importants.

**Le sénateur Carter:** A la page 6, vous affirmez qu'il est essentiel que nous n'imposions pas de contraintes artificielles aux industries intégrées au niveau international, ce qui étouffe le développement au Canada. Voudriez-vous préciser votre

[Text]

**Mr. Stenason:** Well, for example, the requirement that zinc concentrates be processed in Canada into refined metal, which I fear would simply lead to other mining development in other parts of the world and would tend to frustrate mining development in Canada. It is that sort of thing.

**The Chairman:** Are there many such restrictions yet or is it just a fear, because talk has it becoming that way?

**Mr. Stenason:** No, it is just a fear. There are no restrictions, or at least there are very few restrictions at the moment. The only commodity I can think of in which there is a restriction is logs in British Columbia. It is difficult to export logs from British Columbia. There is a requirement that logs be processed in British Columbia. This has probably had the effect of lowering log prices. If you look at log markets you find that log prices in British Columbia are about 30 per cent below their level in Washington and Oregon, which export logs to Japan. This has probably led to more processing in British Columbia than would have been the case otherwise. I am not sure that that has been an economic advantage for British Columbians. It has essentially been an income transfer from the owners of logs to people who have employment in the forest processing industries. That is the only example I can think of where there is a restraint on the export of a particular raw material.

**Senator Carter:** Can you give the committee any suggestions as to what Canadian companies might do to improve their competitiveness?

**Mr. Stenason:** The major function of the management of any Canadian company, or in fact of any company, is to maximize earnings for the shareholders. That is really the function of the company within a social environment. The major concerns of management are productivity, costs, selling prices, investment decisions. If the managements of Canadian companies continue to do a good job in those areas, it is my feeling that they work in the long-run best interests of the development of the Canadian economy. Perhaps that is an old-fashioned answer, but I am a little old fashioned in that respect.

**Senator Carter:** I was wondering if you could pinpoint what you might call some weaknesses in our setup in Canadian industry. Where are we weak or weakest? Is it in management, the type of management we have, or is it in cost or in productivity?

**Mr. Stenason:** I do not think Canadian industry for the most part needs to feel that it is second to any industry in the world, given the right circumstances and conditions. Of course, that is a broad generalization and there are exceptions to it. It is terribly important that Canadian industry operate in the type of political climate, the type of public climate, if you like, which is conducive to economic development, which is conducive to capital formation, which is conducive to . . .

[Traduction]

pensée à ce sujet et nous exposer les contraintes auxquelles vous faites allusion?

**M. Stenason:** Par exemple, je crois que si l'on exigeait que les concentrés de zinc soient raffinés au Canada, les sociétés iraient ailleurs dans le monde pour faire de l'exploitation minière et abandonneraient l'industrie du Canada. C'est à des contraintes de ce genre que je songe.

**Le président:** Y en a-t-il beaucoup actuellement ou craignez-vous seulement qu'elles soient imposées?

**M. Stenason:** Non, c'est seulement une crainte. Il n'y a aucune restriction ou du moins peu de restrictions actuellement. La seule matière première, je crois, qui fait l'objet de restrictions est le bois en Colombie-Britannique. Il est difficile d'exporter du bois de la Colombie-Britannique. On exige que le bois y soit transformé. La baisse du prix du bois est probablement imputable à ce critère. Si l'on étudie le marché du bois, on découvre que les prix en Colombie-Britannique sont environ 30 pour cent inférieurs à ceux en vigueur dans l'État du Washington et de l'Orégon qui exportent du bois au Japon. Par conséquent, la production des industries de transformation du bois en Colombie-Britannique a probablement atteint un niveau plus élevé que ce n'eût été le cas dans d'autres circonstances. Je doute que cette situation présente un avantage économique pour les habitants de la Colombie-Britannique. Il s'agit essentiellement d'un transfert de revenus des propriétaires des industries forestières aux gens qui possèdent les industries de transformation du bois. C'est le seul exemple de restriction à l'exportation d'une matière première qui me vient à l'esprit.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous des propositions visant à permettre aux sociétés canadiennes d'améliorer leur compétitivité?

**M. Stenason:** La principale fonction des administrateurs de toute société, canadienne ou non, est de maximiser les profits des actionnaires. C'est la fonction véritable d'une société dans un contexte social donné. Les principales préoccupations administratives sont la productivité, les coûts, les prix de vente et les décisions portant sur les investissements. Si les administrateurs des sociétés canadiennes persévèrent à faire du bon travail dans ces secteurs, je suis persuadé que cela aura des répercussions positives quant au développement à long terme de l'économie canadienne. Ma réponse est peut-être démodée, mais mes opinions dans ce domaine le sont également quelque peu.

**Le sénateur Carter:** J'aimerais que vous nous précisiez quelques-unes des faiblesses des industries canadiennes. Quels sont nos points faibles? S'agit-il de la gestion, du type de gestion, des coûts ou de la productivité?

**M. Stenason:** Je ne crois pas que l'industrie canadienne, tout compte fait, doit se sentir inférieure à celle d'aucun autre pays si elle peut compter sur des circonstances et des conditions favorables. Bien sûr, je généralise maintenant et il y a des exceptions à cette règle. Il est essentiel que l'industrie canadienne puisse se développer dans un climat politique et un climat social, si vous aimez mieux, qui soit propice au développement économique, à la formation de capital.



[Text]

**Senator Lang:** Profits.

**Mr. Stenason:** Profits, yes, good earnings, and which is conducive to additional capital investment. I think this is extremely important.

If you look at many other countries of the world—Germany, the United States, and Japan are the three countries that I tend to look at in terms of their recent economic history—in all of those countries there has been a very healthy atmosphere. It is difficult to find the public being concerned with profit levels. It is easy to find a high degree of confidence in the business community towards the public environment within which they operate. I certainly do not mean to indicate the corporate state or anything of that kind, but there is just a very effective partnership between industry and the public, if you like, in Japan, Germany and the United States, although the environment tends to be very different. Confidence levels are quite high. Attitudes towards taxation are healthy.

**Senator Carter:** Are we as technologically oriented as the industry in Japan and Germany?

**Mr. Stenason:** We have different kinds of industry, but I do not think that we are inferior to the Japanese and to the Germans and the Americans with respect to the people we have in Canadian industry, their objectives and what they are attempting to do. We have different kinds of industries. We have resource industries rather than manufacturing industries, if you like.

**Senator Carter:** Another criticism has been that Canadians are not good marketers, that they do not push their products, do not go looking for business, particularly in Asia, and that they are not aggressive in their efforts to find new markets. What do you say to that?

**Mr. Stenason:** I would be happy, sir, to introduce you to at least half a dozen of the best marketers you will find anywhere in the world in the fields of lead, zinc, pulp, newsprint and lumber, just some of the number of the things we do.

Here again it is difficult to generalize, but I do not think that Canadians, by and large, are inferior in marketing to Americans, Germans or Japanese. I think people are people.

**Senator Carter:** Thank you.

**Senator Lang:** May I just come back to the fundamental things referred to in your brief. You have indicated that a large part of your business involves export to the U.S.

**Mr. Stenason:** Yes, sir.

**Senator Lang:** Has there ever been any expression of concern in your corporate circles as to the extent of that business?

**Mr. Stenason:** No. I cannot say there has been an expression of concern. We found this to be a good market over the years, a growing market and a relatively stable market. We do become concerned, of course, from time to time, over, let us say, forms of protection in the United States.

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** Qui soit propice aux profits.

**M. Stenason:** Oui, aux profits et aux investissements additionnels. Je crois que ceci est très important.

Le climat social est très propice au développement économique dans d'autres pays du monde comme l'Allemagne, les États-Unis et le Japon qui sont les trois pays qui peuvent nous servir d'exemples étant donné leur histoire économique récente. Le grand public ne s'intéresse pas au niveau des profits. La communauté industrielle évolue à l'aise dans le climat social de ces pays. Je ne fais certainement pas allusion aux pays à économie dirigée, mais je crois qu'il y a une collaboration efficace entre l'industrie et le public au Japon, en Allemagne et aux États-Unis bien que le climat économique diffère grandement d'un pays à l'autre. Le degré de confiance y est très élevé et les industries ont une attitude saine envers les impôts.

**Le sénateur Carter:** Notre industrie est-elle aussi orientée vers la technologie que celle du Japon et de l'Allemagne?

**M. Stenason:** Nos industries sont différentes, mais je ne crois pas que nous ayons rien à envier aux Japonais, aux Allemands et aux Américains en ce qui a trait à la main-d'œuvre de nos industries, à ces objectifs et buts. Nos industries sont simplement différentes. Elles œuvrent principalement dans le secteur primaire plutôt que dans le secteur manufacturier.

**Le sénateur Carter:** Une critique qu'on entend souvent est que les Canadiens ont de la difficulté du côté de la mise en marché des produits, qu'ils ne savent pas comment vendre leurs produits ou s'attirer d'autres marchés, particulièrement en Asie, et qu'ils ne sont pas assez dynamiques dans leurs efforts pour s'ouvrir de nouveaux marchés. Qu'en pensez-vous?

**M. Stenason:** Je serais heureux, monsieur, de vous présenter au moins cinq ou six des meilleurs distributeurs du monde dans les secteurs du plomb, du zinc, de la pâte à papier, du papier journal et du bois de charpente, qui représentent seulement une partie de ce que nous faisons.

Encore une fois, il est difficile de généraliser, mais je ne pense pas que les Canadiens, dans l'ensemble, soient inférieurs aux Américains, aux Allemands ou aux Japonais en ce qui concerne la commercialisation. Je pense que les gens sont ce qu'ils sont.

**Le sénateur Carter:** Merci.

**Le sénateur Lang:** J'aimerais revenir sur les points fondamentaux auxquels vous avez fait allusion dans votre exposé. Vous avez dit qu'une grande partie de votre activité comporte des exportations vers les États-Unis.

**M. Stenason:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Lang:** Ne s'est-on jamais préoccupé, dans vos milieux industriels, de l'étendue de cette activité?

**M. Stenason:** Non. Je ne peux pas dire qu'on se soit inquiété de quoi que ce soit à cet égard. Nous avons trouvé que c'était un bon marché au cours des années, un marché en croissance et relativement stable. Mais nous nous inquiétons évidemment



[Text]

For example, in the lead and zinc industry we have certainly had periods of concern. There are currently a number of anti-trust actions which the U.S. government appears to be launching directed against foreign producers of raw materials. I believe Cominco is engaged in two or three such actions at the present time. The question, of course, is whether the U.S. has, or should have, the capacity to reach outside its borders on anti-trust matters, and that is a very technical issue which I am not sure I am competent to debate. From time to time, protectionism does raise its head in the United States. It tends to occur during recession conditions. By and large, however, I think I could best describe U.S. trade policy in the postwar years, in any event, as being reasonably enlightened and not particularly restrictive, although there are exceptions in one or two areas.

**Senator Lang:** It has never inhibited is respect of increasing or maintaining your business in the United States?

**Mr. Stenason:** No, it has not.

**Senator Lang:** As an expert witness, do you think that Canada generally, or Canadians generally, are overly reliant on the U.S. market for their export business?

**Mr. Stenason:** It is easy to say yes because our trade with the United States is so important. But if you look at the U.S. proportion of world economic activity, it is difficult to find other markets which would replace that of the U.S. to any significant degree.

The U.S. accounts for something in the order of 60 per cent of free world economic activity. It is difficult to find markets that come anywhere close to that in terms of even small proportions of our exports to the U.S. currently.

**Senator Lang:** Would it be fair to say that our reliance on U.S. markets for our exports is, accordingly, inevitable?

**Mr. Stenason:** Yes, I would say it was, unless there was some different form of economic order than the present one.

**Senator Grosart:** Or unless the third option works, which it will not.

**The Chairman:** Unless you eliminate the word "option" from that term.

**Mr. Stenason:** The U.S. represents a very sophisticated and rapidly growing economy. It is hard for me to see a real alternative.

**Senator Bell:** Everything that you have brought out, Mr. Stenason, seems to go back to transport as the inhibiting factor. You have the raw materials, the labour, and the capital. When the United States thinks of Canada in terms of transportation, it tends to think of Canadian Pacific. I think there ought to be something within your large diverse group of companies that we could somehow or other rationalize this and

[Traduction]

de temps à autre, disons, des formes de protectionnisme aux États-Unis.

Par exemple, dans l'industrie du plomb et du zinc, nous avons certainement eu des périodes d'inquiétude. Il y a actuellement un certain nombre de mesures antitrusts que le gouvernement américain semble lancer contre les producteurs étrangers de matières premières. Je crois que Cominco est aux prises avec deux ou trois d'entre elles à l'heure actuelle. Évidemment, il s'agit de savoir si les États-Unis peuvent ou devraient pouvoir faire sentir leur action à l'extérieur de leurs frontières pour les questions antitrust, et c'est là un point très technique que je ne suis pas certain d'être en mesure de débattre. De temps à autre, le protectionnisme renaît aux États-Unis, surtout en périodes de récession. Mais en général, on peut dire, à mon avis, que la politique commerciale américaine de l'après-guerre, a été, en tout état de cause, raisonnablement éclairée et pas particulièrement restrictive, bien qu'il y ait des exceptions dans un ou deux secteurs.

**Le sénateur Lang:** Cela ne vous a jamais empêché d'accroître ou de maintenir vos activités aux États-Unis?

**M. Stenason:** Non.

**Le sénateur Lang:** En tant que spécialiste, pensez-vous que le Canada ou que les Canadiens en général dépendent du marché américain pour leurs exportations?

**M. Stenason:** Il est facile de répondre oui à cette question, car notre commerce avec les États-Unis est tellement important. Mais si vous considérez la place que ceux-ci occupent sur la scène économique mondiale, il est difficile de trouver d'autres marchés qui pourraient remplacer le leur dans une mesure appréciable.

Ils participent pour environ 60 p. 100 à l'activité économique du monde libre. Il est difficile de trouver des marchés qui se rapprochent de cela, ne fut-ce que dans de faibles proportions par rapport à nos exportations aux États-Unis en ce moment.

**Le sénateur Lang:** Serait-il juste de dire que notre dépendance du marché américain en matière d'exportation est donc inévitable?

**M. Stenason:** Je pense que oui, à moins d'en arriver à une forme d'ordre économique différente de l'actuel.

**Le sénateur Grosart:** Ou à moins que la troisième option fonctionne, ce qui n'arrivera pas.

**Le président:** A moins que vous ne supprimiez le mot «option» de cette expression.

**M. Stenason:** Les États-Unis représentent une économie très complexe, et en croissance rapide. Il m'est difficile d'entrevoir une solution de rechange véritable.

**Le sénateur Bell:** Tout ce que vous avez fait ressortir, monsieur Stenason, semble se rapporter aux transports en tant que facteur inhibiteur. Vous avez les matières premières, la main-d'œuvre et les capitaux. Lorsque les États-Unis pensent au Canada, sur le plan transports, ils ont tendance à penser au Canadien Pacifique. Je pense qu'il devrait y avoir quelque chose au sein de tout votre groupe de sociétés qui nous

[Text]

have a transport component as a positive aspect rather than always a detracting aspect. Could you comment on that?

**Mr. Stenason:** I would be very happy to comment on it. Whether we like it or not, transportation is a very significant factor in Canada. We are a long country from the point of view of economic activity, and transportation costs have always been a very significant component in the cost of manufacturing, the cost of exporting. I might say that CPI has nothing whatsoever to do with Canadian Pacific's transportation activities. They are all within Canadian Pacific Limited.

**Senator Bell:** You look very much relieved when you say that.

**Mr. Stenason:** I did not mean to. They are all operated as separate profit centres from CPI companies, I was amazed to discover, use Canadian National almost as much as they use CP Rail, and that is the result of their locations.

Each tub in Canadian Pacific, if you like, sits on its own bottom. I apologize for my reference to transportation. It may reflect the fact that I was engaged in that part of the company's activities for many years; but I think more than that it reflects the fact that transportation is a very important part of what we do in Canada.

**The Chairman:** Senator Grosart.

**Senator Grosart:** Mr. Stenason, when the president of ATCO was here he made the statement, quite emphatically, that the economic climate in Canada for Canadian productivity is much less favourable than in some of the countries with which we have to compete in international markets. He said that the main reason was the wrong kind of public intervention in the economy. The statement you made a few minutes ago indicates to me that you are inclined to agree with that. Is that so?

**Mr. Stenason:** Yes, I would say so.

**Senator Grosart:** We tried very hard to get the president of ATCO, having agreed with that statement, to tell us what change there should be in public policy to remedy the situation. Would you be brave where the president of ATCO was not brave and venture to give this committee the answers which we will need for our report?

**Mr. Stenason:** I do not know that my level of courage exceeds his. I have great respect for him. I have tried in my remarks to indicate a number of areas, notably taxation in the natural resource industry which I think is quite important.

**Senator Grosart:** How important? Would you say that in order to correct this situation the public sector should reduce taxes in your industry? That is the kind of positive answer we are anxious to get from the business community.

**Mr. Stenason:** I think it is important in the natural resource industry that the federal and provincial governments reach a

[Traduction]

permettre d'une façon ou d'une autre de rationaliser cela et d'avoir un élément transports qui représente un aspect positif plutôt que de toujours représenter un aspect dévalorisant. Nous feriez-vous des commentaires à ce sujet?

**M. Stenason:** Très volontiers. Que nous le voulions ou non, les transports sont un facteur très important au Canada. Notre pays est vaste, du point de vue de l'activité économique, et les transports ont toujours été un élément très important des coûts de fabrication, des coûts d'exportation. Je pourrais dire que la CPI n'a plus rien à faire avec les activités du Canadien Pacifique. Tout est intégré au Canadien Pacifique Limité.

**Le sénateur Bell:** Vous semblez très soulagé disant cela.

**M. Stenason:** Mais non. Les entreprises sont toutes exploitées comme des centres de profit distincts de la CPI. Les sociétés de la CPI, et j'ai été étonné de le découvrir, utilisent le Canadien National presque autant que le CP Rail, et cela tient à leur situation géographique.

Chaque filiale du Canadien Pacifique est, pour ainsi dire, autonome. Je vous prie de m'excuser de m'en être référé au transport. C'est peut-être que j'ai travaillé dans ce secteur de la compagnie depuis bien des années; mais je crois que c'est surtout parce que le transport est un aspect très important de ce que nous faisons au Canada.

**Le président:** Sénateur Grosart.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur Stenason, lorsque le président d'ATCO a comparu devant nous, il a déclaré avec beaucoup d'énergie que le climat économique au Canada, en ce qui a trait à la productivité, est beaucoup moins favorable que celui de certains des pays auxquels nous devons lutter de concurrence sur les marchés internationaux. Il en a attribué la cause principale à une mauvaise forme d'intervention de l'État dans l'économie. Votre déclaration d'il y a quelques minutes me porte à croire que vous avez tendance à être de cet avis. Est-ce le cas?

**M. Stenason:** Je dirais que oui.

**Le sénateur Grosart:** Après nous être déclarés d'accord avec cette déclaration du président d'ATCO, nous avons tout fait pour l'amener à nous dire de quelle façon le gouvernement devrait modifier sa politique afin de remédier à la situation. Pourriez-vous être courageux là où le président d'ATCO ne l'a pas été, et oser donner au Comité les réponses dont nous avons besoin pour notre rapport?

**M. Stenason:** Je ne crois pas être plus courageux que lui. J'ai une très haute opinion de lui. J'ai tenté dans mes remarques d'indiquer un certain nombre de facteurs, notamment celui de la fiscalité dans le domaine des richesses naturelles, facteur qui me semble très important.

**Le sénateur Grosart:** Jusqu'à quel point? Diriez-vous qu'en vue de remédier à la situation l'État devrait diminuer les impôts dans votre secteur? Voilà le genre de réponse positive que nous sommes impatients d'obtenir du milieu des affaires.

**M. Stenason:** Il importe, je crois, que, dans le domaine des richesses naturelles, les gouvernements fédéral et provinciaux



[Text]

consensus as to what is an economic level of taxation for the natural resource industry. I feel that quite strongly. I do not think that a meeting of the minds has taken place. In some provinces it has taken place, such as Alberta, to a greater extent than in others, such as British Columbia. I think there is a very real need for the federal and provincial levels of government to decide what is a reasonable and economic level of taxation for the natural resource industry and move towards adopting it.

If I may say so, there tends to be more heat than light in this area, even today.

**Senator Grosart:** Taxation is one area. What else?

**Mr. Stenason:** That is the major one that I had in mind. I was talking earlier about general climate. I think that general climate is very important. Taxation is the major one. Again, I have not thought of this in depth. I am not prepared to give you a lengthy list. I certainly think that taxation is a very important factor, and I think the general climate is very important.

**Senator Grosart:** If I may say so, I think to some extent you are begging the question when you say "general climate," because we are talking about the general climate.

**The Chairman:** Is the general climate good or bad?

**Senator Grosart:** What are the components of this unfavourable general climate? Taxation is one. What else?

**Mr. Stenason:** Productivity is another component.

**Senator Grosart:** What can the public sector do; what can the government do to improve this?

**Mr. Stenason:** In the field of productivity?

**Senator Grosart:** Yes.

**Mr. Stenason:** Here, again, we get back to climate. This may seem to be a circle, and perhaps it is. I think taxation is important; I think climate is important.

**Senator Grosart:** But what are the components of climate besides taxation? Are you saying to us that if we reduce taxes in your area, then we automatically reverse this situation of an unfavourable climate? What else has to be done?

**Mr. Stenason:** I am not really saying that. I think, again, it is one of the elements.

**Senator Grosart:** But what else? This committee is going to have to make some recommendations regarding public policy in this whole area, particularly in respect of Canada-U.S. relations, and I am personally very disappointed that the business community has not come forth with some specifics.

Having agreed that there is an unfavourable climate, what then does the committee recommend? You say that one of the

[Traduction]

en arrivent à un consensus quant au niveau normal de charges fiscales qu'on devrait imposer. J'en suis tout à fait persuadé. Je ne crois pas qu'on en soit venu à un tel consensus. Dans certaines provinces, comme l'Alberta, ce consensus a été atteint plus que dans d'autres, comme la Colombie-Britannique. Je crois qu'il faut vraiment que les gouvernements fédéral et provinciaux décident que devrait être le niveau raisonnable et économique de charges fiscales pour l'industrie des richesses naturelles, et qu'ils fixent les impôts en conséquence.

Si je puis m'exprimer ainsi, on a tendance à aborder cette question avec plus de chaleur que de lumière, même aujourd'hui.

**Le sénateur Grosart:** La fiscalité est un aspect. Quels sont les autres?

**M. Stenason:** C'est le principal aspect qui me vient à l'esprit. J'ai parlé plus tôt du climat économique général. Je crois que le climat général est très important. La fiscalité est le facteur le plus important. Encore une fois, je n'ai pas approfondi cette question. Je ne suis pas en mesure de vous dresser une longue liste. Chose certaine, je crois que la taxation constitue un facteur très important, et je crois que le climat général est très important.

**Le sénateur Grosart:** Si je puis m'exprimer ainsi, je crois que, dans une certaine mesure, vous reprenez la question quand vous parlez du climat général, car nous parlons déjà du climat général.

**Le président:** Le climat général est-il bon ou mauvais?

**Le sénateur Grosart:** Quelles sont les composantes de ce climat général défavorable? La fiscalité en est une. Quelles sont les autres?

**M. Stenason:** La productivité en est une autre.

**Le sénateur Grosart:** Que peut le secteur public, que peut le Gouvernement, pour améliorer la situation?

**M. Stenason:** En ce qui a trait à la productivité?

**Le sénateur Grosart:** Oui.

**M. Stenason:** Encore une fois, nous revenons au climat. Ça peut sembler un cercle vicieux, et peut-être en est-ce un. Je crois que la fiscalité est importante; je crois que le climat est important.

**Le sénateur Grosart:** Mais quels sont les composantes du climat, en plus de la fiscalité? Voulez-vous dire que, si nous diminuons les impôts dans votre secteur, nous corrigeons automatiquement ce climat défavorable? Que faudrait-il faire d'autre?

**M. Stenason:** Ce n'est pas vraiment ce que je veux dire. Encore une fois, je crois qu'il s'agit là d'un des éléments.

**Le sénateur Grosart:** Mais quoi d'autre? Ce comité devra formuler certaines recommandations sur le politique gouvernementale dans l'ensemble de ce secteur, notamment en ce qui a trait aux relations Canada-États-Unis et je suis, pour ma part, très déçu de constater que le milieu des affaires n'a encore rien suggéré de précis.

Une fois que l'on a admis qu'il existe un climat défavorable, quelles vont être les recommandations du Comité? Vous dites



[Text]

recommendations should be a new approach to taxation. What else do we recommend?

**Mr. Stenason:** I should like to think of it in some depth. I did not prepare myself for this line of questioning today. If you wish, I would be very happy to give it some thought and prepare a further submission on it.

**Senator Grosart:** To put it in more specific terms, you are in the phosphate extraction business in the United States. How does the tax load compare between your American and Canadian operations?

**Mr. Stenason:** We are not in the phosphate extraction business in Canada, so I cannot answer that question. I frankly do not know the tax levels we have in Montana where we extract phosphate.

**Senator Grosart:** You are competitive there. Surely you would know what the components of your competitors' price structure is.

**Mr. Stenason:** Not really. The other major source of phosphate is Florida. Frankly, I would not wish you to think I am an expert in this subject because I am not. I do not know what the phosphate tax structure is in the United States.

**Senator Grosart:** Where are you selling your Montana phosphate?

**Mr. Stenason:** Largely in Trail. I think almost all of it moves to Trail.

**Senator Grosart:** So you are selling Montana phosphate in British Columbia?

**Mr. Stenason:** Yes.

**Senator Grosart:** In competition with Saskatchewan phosphate?

**Mr. Stenason:** No; there is no phosphate produced in Saskatchewan. I would say in competition with Florida phosphate, which moves to another fertilizer plant in Calgary, if you wish to follow that through.

**Senator Grosart:** That is all, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you Senator Grosart. Senator Barrow?

**Senator Barrow:** No. Senator Grosart asked the question that I had wished to ask.

**The Chairman:** Senator Lang?

**Senator Lang:** This is further to the question of climate. Would you consider government policy, matters of welfare, unemployment insurance, labour law, as affecting the climate?

**Mr. Stenason:** Yes; I think these are all elements of climate.

**Senator Lang:** Do you think that they represent an unfavourable climate?

[Traduction]

que l'une des recommandations devrait préconiser une nouvelle politique fiscale. Où allons-nous recommander l'autre?

**M. Stenason:** Je préférerais y réfléchir plus profondément. Je ne suis pas prêt à répondre aujourd'hui à une question de ce genre. Si vous le désirez, je serai très heureux d'étudier la question de plus près et de vous soumettre plus tard un mémoire à ce sujet.

**Le sénateur Grosart:** Soyons plus précis. Vous œuvrez dans le domaine de l'extraction du phosphate aux États-Unis. Comment les charges fiscales de vos opérations aux États-Unis se comparent-elles à celles de ces mêmes opérations au Canada?

**M. Stenason:** Comme nous ne faisons pas l'extraction du phosphate au Canada, je ne puis répondre à cette question. En toute franchise, je ne connais pas les taux d'impôts que nous devons payer au Montana où nous faisons l'extraction du phosphate.

**Le sénateur Grosart:** Vous y livrez concurrence. Vous connaissez sûrement les composantes de l'échelle des prix de vos concurrents.

**M. Stenason:** Pas vraiment. L'autre principal producteur de phosphates est la Floride. Franchement, je ne voudrais pas que vous me preniez pour un expert en la matière. Je ne connais pas le régime fiscal imposé pour les phosphates aux États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Où vendez-vous les phosphates que vous tirez du Montana?

**M. Stenason:** Surtout à Trail. Je pense que la majeure partie y est acheminée.

**Le sénateur Grosart:** Vous vendez donc des phosphates du Montana en Colombie-Britannique?

**M. Stenason:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** Vous faites alors concurrence aux producteurs de phosphates de la Saskatchewan?

**M. Stenason:** Non. La Saskatchewan ne produit pas de phosphate. Je dirais plutôt que la concurrence s'exerce avec les producteurs de Floride. Ces phosphates sont d'ailleurs acheminés vers une autre usine d'engrais chimiques à Calgary, si vous voulez en savoir davantage.

**Le sénateur Grosart:** C'est tout, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur le sénateur Grosart. Sénateur Barrow?

**Le sénateur Barrow:** Non. Le sénateur Grosart a déjà posé la question que je m'apprêtais à soulever.

**Le président:** Sénateur Lang?

**Le sénateur Lang:** Je reviens à la question du climat. Pensez-vous que la politique du gouvernement, les questions de bien-être social, d'assurance-chômage, de droit du travail influencent le climat social?

**M. Stenason:** Oui. Je pense que tous ces facteurs l'influencent.

**Le sénateur Lang:** Pensez-vous qu'ils le détériorent?

[Text]

**Mr. Stenason:** One certainly has the impression that they do, but I cannot claim to have studied these things at any length in other places, such as the United States. But one certainly gains that impression.

**Senator Lang:** Could you express, in round figures, what total investment CPI represents, and what your return is on that investment?

**Mr. Stenason:** In very round figures our total net worth, if you like, on the balance sheet—about \$1.4 billion. Total investment is about \$3.5 billion; rate of return, currently, is about 10 per cent.

**Senator Lang:** Put it all in Canada bonds!

**Mr. Stenason:** Sure; almost. That is after tax, so the return before tax is somewhat greater. But from the point of view of our shareholders and from the point of view of the risk that they take, I am not sure that it is an adequate return.

**Senator Lang:** Don't scare Senator Croll!

**Senator Carter:** May I ask a question, Mr. Chairman? Apart from the two operations of Cominco in the United States, do you have any other operations? What are your other operations, apart from Cominco?

**Mr. Stenason:** Algoma has all the outstanding shares of a company called Cannelton Industries Limited, which is a major producer of coking coal in West Virginia and it is a significant producer of iron ore in the U.S. Canpac Agri-products have all the outstanding shares of a company called Baker Commodities Incorporated which is in Los Angeles, and operates in the rendering industry in Los Angeles, Phoenix, Spokane and other places.

**Senator Carter:** Do you have any U.S. operations that you can compare with your Canadian operations? Or are they all doing things that you cannot compare?

**Mr. Stenason:** We have one. We have a lead mining operation in Missouri which is comparable with one or two lead mining operations we have in Canada. But here again you have different ore conditions and different depth conditions. It is really awfully hard to make a comparison. Our other activities in the United States are carried on by AMCA, which is part of Dominion Bridge. These are almost completely manufacturing activities in the United States. We do not have any direct comparisons in that case with Canada.

**Senator Carter:** Coming back to the climate which Senator Grosart questioned you about, how would you compare the climate in Canada with that in the United States? How would you compare the various components? Apparently, the U.S. climate is fairly satisfactory.

**Mr. Stenason:** Yes, sir. I suppose the best way to answer that question is in terms of the variables and parameters which one looks at in making an investment decision. First of all, there is the dependability, if you like, of government policy as it affects the industry in question. There is the predictability of the tax climate, the predictability of the market: There is the

[Traduction]

**M. Stenason:** On en a certainement l'impression. Mais je ne peux prétendre les avoir étudiés suffisamment ailleurs aux États-Unis par exemple. En tout cas, c'est sûrement l'impression qu'on a.

**Le sénateur Lang:** Pourriez-vous nous dire, en chiffres ronds, quel est l'investissement total de la société CPI et le rendement que vous en tirez?

**M. Stenason:** Voici en chiffres ronds notre valeur totale nette, telle qu'elle figure au bilan: environ 1.4 milliard de dollars. L'investissement total est d'environ 3 milliards et demi de dollars et le taux de rendement est d'environ 10%.

**Le sénateur Lang:** Investissez-vous tout en obligations du Canada?

**M. Stenason:** C'est ce que nous faisons, presque tout. C'est-à-dire après imposition; avant, le rendement est quelque peu supérieur. Mais du point de vue de nos actionnaires et compte tenu des risques qu'ils courent, je ne suis pas certain que ce rendement soit suffisant.

**Le sénateur Lang:** N'effrayez pas le sénateur Croll!

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, puis-je poser une question? A part ces deux entreprises de la Cominco aux États-Unis, en possédez-vous d'autres?

**M. Stenason:** Algoma possède toutes les actions émises par une société appelée la Cannelton Industries Limited, qui est un producteur important de coke et de la Virginie-occidentale, État qui produit aussi d'importantes quantités de minerais de fer. La Canpac Agriproducts possède toutes les actions émises par la Baker Commodities Incorporated à Los Angeles, qui travaille dans l'industrie de récupération à Los Angeles, Phoenix, Spokane, etc.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous aux États-Unis des entreprises comparables à celles que vous possédez au Canada? Ou bien leur production ne peut-elle se comparer?

**M. Stenason:** Nous n'en avons aucune. Nous exploitons au Missouri une mine de plomb qui s'apparente à une ou deux autres de nos mines de plomb au Canada. Mais encore là la nature des minerais et l'importance des profondeurs diffèrent. C'est vraiment très difficile d'établir une comparaison. Nos autres activités aux États-Unis sont confiées à la AMCA, filiale de la Dominion Bridge. Ce sont presque exclusivement des activités industrielles. Nous ne pouvons dans ce domaine établir de parallèle direct avec nos activités au Canada.

**Le sénateur Carter:** Revenons à la question du climat économique sur laquelle le sénateur Grosart vous a interrogé. Quelle comparaison feriez-vous entre le climat économique du Canada et celui des États-Unis? En quoi les divers éléments de ce climat diffèrent-ils? Le climat américain semble assez satisfaisant.

**M. Stenason:** Oui, monsieur. Je présume que la meilleure façon de répondre à cette question est d'examiner les variables et les paramètres que tout investisseur doit examiner quand il décide d'investir. Tout d'abord, il doit se demander dans quelle mesure il peut compter que la politique gouvernementale qui touche cette industrie restera en vigueur. Il doit ensuite essayer



[Text]

predictability of legislation as it affects unemployment insurance, safety, if you like, and workmen's compensation. I think predictability is a terribly important thing in investment decisions. Perhaps that is an important element of climate.

**The Chairman:** With respect, sir, you have not yet said whether the climate is better or worse in Canada than somewhere else; whether those predictabilities are as good in Canada as in the United States, or not.

**Mr. Stenason:** It varies very much in the industry. My general impression, and that again is an impression, is that it is somewhat better in the U.S. currently.

**The Chairman:** On balance, these factors are more favourable in the United States.

**Mr. Stenason:** Yes, but it does depend very much on the individual industries, locations and conditions.

**Senator Grosart:** You went a little farther than that earlier when, in answer to my question, you agreed it was unfavourable in Canada. That is a very different thing from saying it is "maybe a little". You agreed that it was unfavourable. This is the essence of our whole inquiry. Why is it unfavourable?

**Mr. Stenason:** Not having seen the transcript, I do not know if I can agree or disagree, but no doubt I will see the transcript. I do not really feel I can add very much to what I have said.

**The Chairman:** If there are no other questions from the members of the committee, I have one or two that I would like to pursue for a few moments before we adjourn.

This is closely related to this question of climate. I do not raise it to pursue it further, but I did want to come to the potash situation in Saskatchewan momentarily. You did mention in your earlier remarks and you gave potash as an example, where taxation reached either just under or just over 100 per cent. There is another aspect of climate which is of concern to the committee, not only the climate in Canada for businesses, as opposed to the climate in the United States, but the climate as between the two countries at the business level. Of course, there are a large number of different factors, FIRA and so on, the general concept in the United States as to whether or not we welcome their capital everywhere and so on. Without going through all of those, would you speak for a moment on the size of your potash investment in Saskatchewan, and what return you are getting on it, what you see developing out of that problem in the near future? Are you one of the ones that are to be taken over by the Government of Saskatchewan, or have they indicated that yet? Are you negotiating with them? What can you tell us about it?

[Traduction]

de prévoir quel sera le climat fiscal et quelles seront les possibilités du marché, quelle incidence auront les lois dans le domaine de l'assurance-chômage, de la sécurité et des indemnités en cas d'accident du travail. A mon avis, l'art de prédire constitue un facteur très important de toute décision en matière d'investissement. Peut-être constitue-t-il également un facteur important du climat économique.

**Le président:** Sauf votre respect, monsieur, vous n'avez pas encore dit si notre climat est meilleur ou pire qu'ailleurs et si notre conjoncture s'annonce aussi bonne qu'aux États-Unis.

**M. Stenason:** Elle varie beaucoup avec les industries. J'ai l'impression, et encore, ce n'est qu'une impression, que la conjoncture est actuellement un peu meilleure aux États-Unis.

**Le président:** Tout compte fait, ces facteurs sont plus favorables aux États-Unis.

**M. Stenason:** Oui, mais ils varient considérablement selon les industries respectives, les régions et les conditions locales.

**Le sénateur Grosart:** Vous êtes déjà allé un peu plus loin que cela. En me répondant, vous avez admis que le climat était défavorable au Canada. Cela n'est pas tout à fait comme de dire que notre climat est «peut-être un peu moins bon». Vous avez admis qu'il était défavorable. C'est là-dessus que porte notre question. Pourquoi est-il défavorable?

**M. Stenason:** N'ayant pas encore pris connaissance du compte rendu, je ne sais pas si je peux être d'accord ou non avec ce que vous dites. Je pourrai sans doute en prendre connaissance. Je n'ai pas vraiment l'impression de pouvoir ajouter beaucoup de choses à ce que j'ai déjà dit.

**Le président:** Si les membres du Comité n'ont pas d'autres questions, j'aimerais en poser une ou deux, et poursuivre encore quelque temps avant d'ajourner.

Mes questions sont intimement reliées à la question du climat économique. Je ne les pose pas pour prolonger le débat, mais je voulais revenir au problème de la potasse qui se pose de temps à autre en Saskatchewan. Dans vos remarques précédentes sur la fiscalité, vous avez cité la potasse en exemple. Vous avez mentionné que les impôts ont atteint dans certains cas plus ou moins 100 p. 100. Le climat économique comporte un autre aspect qui préoccupe les membres du Comité; nous pensons non seulement au climat dans les maisons d'affaires du Canada, en comparaison avec celui qui prévaut aux États-Unis, mais au climat des relations commerciales entre les deux pays. Évidemment, cela suppose un grand nombre de facteurs divers, y compris le rôle de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et l'impression générale que se font les Américains de notre volonté d'accueillir leurs capitaux partout au Canada. Sans les passer tous en revue, pourriez-vous nous dire un mot de l'importance de vos investissements dans la production de la potasse en Saskatchewan, des profits que vous en retirez et des conséquences qu'aura éventuellement ce problème? Votre société est-elle l'une de celles qui seront absorbées par le gouvernement de la Saskatchewan? Le gouvernement vous en a-t-il déjà manifesté l'intention? Négociez-vous avec le gouvernement de cette province? Que pouvez-vous nous en dire?



[Text]

**Mr. Stenason:** I am very reluctant to say much about potash because this whole area is currently under discussion and negotiation between Cominco and the Saskatchewan government. Our return is negative in this industry. I can certainly say that. We have an extremely high effective tax rate. We are not seeking to be taken over by the government because we believe, in the long run, that there must be a sensible approach in this industry. But I would frankly prefer not to say more.

**The Chairman:** You are negotiating with them. I can understand that.

**Mr. Stenason:** We are in discussion.

**The Chairman:** There were several points in your testimony relative to—and fine paper might be one good example—comments on free trade. You came very close to touching on something that several other witnesses have dwelt on, and which I found very interesting. That is what one witness described as downstreaming in the manufacturing processes. As I understand the proposition—I would like you to correct me if I am wrong in this—the further you go downstream in the manufacturing process, from the raw material through the process into the finally manufactured end product, where you have probably a multiplicity of design, varieties, and so on, the closer you have to be to your market. Have you found this in some of your subsidiaries in the United States, that you really have to move closer to the market and therefore establish plants in the United States for the final manufacturing of the final end product? Perhaps I could just add this. You very properly answered several questions by saying that it has to be taken industry by industry, that it is very hard to generalize. I quite understand that it is difficult to generalize, but unfortunately in the committee report we are going to have to generalize a little bit. I was wondering if it was too much of a generalization to say that in general terms the further downstream you go the closer you have to be to your market?

**Mr. Stenason:** I would agree with that. I was going to make the same qualification that you have just made, but I would agree with that as a general principle.

**Senator Grosart:** It is one component of market orientation?

**Mr. Stenason:** Yes, sir.

**Senator Grosart:** What are the other components?

**Mr. Stenason:** Costs, resource quality, climate, which we have discussed, transportation costs; there are many factors.

**Senator McElman:** Perhaps we could go back to productivity for a moment. For subsidiaries of your group that are parallel in the United States and Canada, what would be the variable in productivity between the two?

**Mr. Stenason:** In general terms, the best example I have of this is in one or two firms which AMCA owns in the United States in which there is a similarity in Canada. Generally speaking, we have come to think in terms of something like a 10 per cent difference in productivity levels in these specific

[Traduction]

**M. Stenason:** J'hésite beaucoup à parler longuement de la potasse, parce que tout ce domaine fait actuellement l'objet de discussions et de négociations entre la Cominco et le gouvernement de la Saskatchewan. Nos profits sont nuls dans cette industrie. Je peux certainement l'avouer. Nous sommes grevés de très lourds impôts. Nous ne souhaitons pas la nationalisation, parce que nous croyons qu'à longue échéance, cette industrie devra être traitée d'une façon particulière. Mais je préférerais franchement ne pas en dire plus.

**Le président:** Vous êtes en négociation avec le gouvernement. Je vous comprends.

**M. Stenason:** Nous sommes en pourparlers.

**Le président:** Plusieurs points de votre témoignage avaient trait—et le papier fin peut en être un bon exemple—à la libre entreprise. Vous étiez sur le point d'aborder un sujet que plusieurs autres témoins ont déjà traité et qui m'intéresse beaucoup. C'est ce que l'un d'eux a décrit comme la progression dans le processus de fabrication. Si je comprends bien ce concept, je vous prie de me corriger si j'ai tort, plus le processus de fabrication avance, de l'étape de la matière première au produit fini, où l'on retrouve probablement une multitude de concepts, une grande diversité de produits, et ainsi de suite, plus vous devez vous rapprocher du marché. N'avez-vous pas constaté, dans le cas de certaines de vos filiales aux États-Unis, que vous devez vraiment garder le doigt sur le pouls du marché et aménager des usines aux États-Unis pour la dernière étape de la production, dont résulte le produit fini? J'aimerais encore ajouter quelques mots. Vous avez répondu pertinemment à plusieurs questions en affirmant qu'il fallait traiter séparément le cas de chaque industrie, car il est très difficile de généraliser. Je comprends bien qu'il soit difficile de généraliser, mais malheureusement, c'est ce que nous devons faire jusqu'à un certain point dans le rapport du Comité. Je me demande s'il serait exagéré de déclarer que plus le processus de production avance, plus vous devez vous rapprocher du marché.

**M. Stenason:** J'appuie ce concept en tant que principe général. J'allais tenir les mêmes propos que vous.

**Le sénateur Grosart:** C'est l'un des facteurs expliquant l'orientation du marché?

**M. Stenason:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Grosart:** Quels sont les autres facteurs?

**M. Stenason:** Les coûts, la qualité des ressources, le climat, ce dont nous avons déjà discuté, les coûts du transport. Beaucoup d'éléments entrent en jeu.

**Le sénateur McElman:** Peut-être pourrions nous retourner à la question de la productivité. Quelle serait la différence de productivité entre les filiales de votre groupe établies parallèlement aux États-Unis et au Canada?

**M. Stenason:** Le meilleur exemple que je puisse citer pour illustrer cette question est celui d'une ou deux entreprises que possède l'AMCA aux États-Unis, car il existe des établissements analogues au Canada. Dans ce cas particulier, nous avons à faire à une différence d'environ 10 p. 100 dans les

[Text]

cases. However, we have many industries in which our productivity is higher than it is in the United States. I think the steel industry is one. It is very difficult to generalize.

**The Chairman:** You say you find a difference of 10 per cent. Is that a difference of 10 per cent better productivity in Canada or 10 per cent lower?

**Mr. Stenason:** These are specific examples in the manufacturing industry in the United States related to the manufacturing of structural steel. That 10 per cent benefit is in the United States, and applied only in those industries. I also said that there are industries in Canada in which I feel our productivity is better, and I think the integrated steel industry is one. I believe there are others. I suppose I feel it is very hard to generalize. I seem to keep coming back to that.

**Senator McElman:** In that area where you have defined the 10 per cent difference, which is pretty substantial when you look at the bottom line, as you say, I am sure you have analyzed why there is that difference. Could you perhaps give us a little more detail?

**Mr. Stenason:** I suppose the example that comes most readily to my mind is a plant in Chicago which I visited early in October. This plant manufactures electric power saws. It is not related to structural steel; it is not related to anything this particular company does in Canada. The labour force was about 85 per cent female; it was unorganized, from the point of view of not being unionized; it was very, very well set up; the employees were working extremely hard; the wage level in the plant was in the order of \$3.20 an hour, which is very substantially below anything we have in the manufacturing industry in which we are engaged in Canada. As I say, this is in Chicago; it is a very large urban area. These were happy employees. I do not want to give the impression that this was a sweat shop; it was not. The costs of producing the product in that market, with virtually no transportation costs, because the market was within, I suppose, 500 miles of the plant, would represent something that would be very difficult to duplicate, I would think, in manufacturing industry in Canada. That is the example that comes first to my mind.

**Senator McElman:** Out of that comparison, what could one draw to benefit productivity in Canada?

**Mr. Stenason:** I do not think there is too much that could be drawn from it. I think many of these factors are unique to the particular market and industry.

**Senator McElman:** We have come around full circle. Earlier you were asked what government could do and what the public sector could do to improve productivity. I cannot see any answers thus far. I am wondering if there are some things that management could do to improve productivity. Productivity is not just the worker; it is also the plant, it is modernization, it is the type of equipment and so on. I was hoping that perhaps you would move into that area.

[Traduction]

niveaux de productivité. Toutefois, nous avons beaucoup d'industries dont la productivité est supérieure à celle enregistrée dans le même secteur aux États-Unis. L'industrie de l'acier en est un exemple, mais il est très difficile de généraliser.

**Le président:** Vous dites avoir relevé une différence de 10 p. 100. Cela représente-t-il une productivité supérieure ou inférieure pour le Canada?

**M. Stenason:** Il s'agit là d'exemples propres à l'industrie de fabrication de l'acier de construction aux États-Unis. La différence de 10 p. 100 est en faveur des États-Unis dans ce secteur, mais elle ne s'applique qu'à ces industries. J'ai aussi déclaré qu'il existait à mon avis certaines industries au Canada dont la productivité est supérieure à celle des États-Unis. C'est le cas entre autres l'industrie intégrée de l'acier. Je crois qu'il est en effet très difficile de généraliser. Je semble insister beaucoup sur ce point.

**Le sénateur McElman:** En ce qui concerne le secteur où vous avez relevé cette différence de 10 p. 100, différence assez considérable lorsque vous regardez la ligne inférieure, comme vous le dites, je suis certain que vous avez analysé les causes de cet écart. Peut-être pourriez-vous nous donner un peu plus de détails?

**M. Stenason:** Le premier exemple qui me vient à l'esprit est celui d'une usine de Chicago que j'ai visitée début octobre. Cette usine fabrique des scies électriques et n'a aucun rapport avec le secteur des poutrelles d'acier; l'usine est indépendante de toutes les activités de cette société au Canada. Il s'agissait d'une main-d'œuvre féminine à 85 p. 100 et inorganisée en matière de syndicalisme; le climat de travail était extrêmement bon; le personnel travaillait énormément et le niveau des salaires dans cette usine était de l'ordre de \$3.20 de l'heure, ce qui est très sensiblement inférieur à celui qu'on trouve dans le secteur manufacturier qui nous intéresse au Canada. Comme je l'ai dit, cette usine se trouve à Chicago, dans une très vaste zone urbaine. Les employés étaient contents de leur sort. Je ne voudrais pas donner l'impression qu'ils étaient exploités; ce n'était pas le cas. Les coûts de production sur ce marché semblent, selon moi, difficiles à atteindre dans l'industrie manufacturière canadienne, car, dans le cas présent, il n'y a pratiquement pas de frais de transport, le marché se trouvant dans un rayon de 500 milles autour de l'usine. Voilà le premier exemple qui me vient à l'esprit.

**Le sénateur McElman:** Quelles conséquences pourrait-on tirer de cette comparaison pour améliorer la productivité au Canada?

**M. Stenason:** Je ne pense pas qu'on puisse facilement en tirer de conclusions. La plupart de ces facteurs sont particuliers à ce marché et à ce secteur industriel.

**Le sénateur McElman:** Nous tournons en rond. On vous a précédemment demandé ce que pouvaient faire le gouvernement et le secteur public pour améliorer la productivité. Jusqu'à présent, vous semblez ne pas avoir répondu. Je me demande s'il n'y a pas quelque chose à faire au niveau de la gestion des entreprises pour améliorer la productivité. La productivité ne dépend pas simplement des travailleurs; elle dépend également de l'usine, de la modernisation, du matériel,



[Text]

**Mr. Stenason:** We spend many hundreds of millions of dollars each year all the way through CP Investments and its subsidiaries on new plants, new processes and new technology. As I said earlier, I think the productivity levels in our subsidiaries are very high in relation to those elsewhere in the world. I think this depends very much on the industry, and very much on particular factors. What can government do? Again I go back to what I said earlier. I believe that a healthy level of net profit is the most important factor in capital formation, and capital formation is the most important factor in the technology and the machinery necessary to give a high level of productivity.

**Senator Grosart:** From the point of view of the public sector's influence, is the climate for the formation of capital in Canada less favourable than it is in the United States?

**Mr. Stenason:** I believe that it is, yes.

**Senator Grosart:** Would you agree with the comment that was made here, that one of the components of the unfavourable climate is the fact that in the United States labour leadership tends to be, putting it euphemistically, more realistic in terms of the national interest than labour leadership in Canada? Would that check with your experience? I said more realistic in terms of the national interest.

**Mr. Stenason:** I think that is an extremely difficult question. I have had good experience with Canadian labour leaders in many areas in which I have been involved. One certainly gains the impression from talking to Canadian businessmen who are active in the United States that there is a very enlightened climate among the labour unions in terms of partnership, of facing common problems and so on. That is the impression I get.

**Senator Cameron:** You are not saying the converse is true in Canada, are you?

**Mr. Stenason:** No, sir.

**Senator Grosart:** Just less favourable.

**Mr. Stenason:** I said I have had good experience with many Canadian labour leaders.

**The Chairman:** This may be an unfair question since you did not come prepared for it and with the necessary figures, but I wonder if you have in your head any figures of your company's new investments last year within Canada as opposed to outside Canada? Has there been any significant trend or change in this in the last ten years? Also, do you have any breakdown between the return on that investment that you get in Canada as opposed to outside of Canada?

**Mr. Stenason:** I am sorry, I did not come equipped with any figures. Most of our new investment in recent years has been

[Traduction]

etc. J'espérais que vous pourriez orienter vos propos vers ces domaines.

**M. Stenason:** Nous dépensons chaque année plusieurs centaines de millions de dollars par l'intermédiaire de la société CP Investments et de ses filiales pour construire de nouvelles usines, élaborer de nouvelles méthodes et faire progresser la technologie. Comme je l'ai déjà dit, je pense que le niveau de production de nos filiales est très élevé comparé à celui du reste du monde. Je pense que tout dépend du secteur industriel et de ses facteurs particuliers. Que peut faire le gouvernement? J'en reviens à ce que je vous disais précédemment. Je suis d'avis qu'un niveau équilibré de profits nets est le facteur le plus important en ce qui concerne la formation de capital; cette dernière est, à son tour, l'élément essentiel pour l'acquisition de la technologie et de la machinerie nécessaires pour obtenir un niveau de productivité élevé.

**Le sénateur Grosart:** Au point de vue de l'influence du secteur public, le climat nécessaire à la formation de capital est-il moins favorable au Canada qu'au États-Unis?

**M. Stenason:** Je pense que c'est le cas, en effet.

**Le sénateur Grosart:** Partagez-vous l'opinion exprimée devant ce comité selon laquelle une des raisons qui fait que le climat n'est pas favorable serait qu'aux États-Unis, les syndicats ont tendance à être plus réalistes, pour employer un euphémisme, en ce qui concerne l'intérêt national, que ne le sont les syndicats canadiens? Avez-vous pu le constater? J'ai bien dit plus réaliste en ce qui concerne l'intérêt national.

**M. Stenason:** C'est une question très difficile à y répondre. J'ai eu de bons rapports avec les chefs syndicaux canadiens dans les nombreux domaines dans lesquels j'ai évolué. On peut avoir l'impression lorsqu'on s'entretient avec les hommes d'affaires canadiens qui font affaires aux États-Unis qu'il existe un climat très sain parmi les syndicats du point de l'association et de l'attitude face aux problèmes communs, etc. C'est mon impression.

**Le sénateur Cameron:** Nous dites-vous que le contraire existe au Canada?

**M. Stenason:** Non, Sénateur.

**Le sénateur Grosart:** Juste que le climat est moins favorable.

**M. Stenason:** J'ai simplement dit que j'avais eu de bons rapports avec bon nombre des chefs syndicaux canadiens.

**Le président:** C'est peut-être injuste de vous poser cette question puisque vous n'avez pas eu le temps de vous préparer et que vous n'avez pas à portée de la main des données nécessaires, mais je me demande si vous n'auriez pas en tête certaines données comparatives des nouveaux investissements faits par votre société, l'an dernier, au Canada par rapport à ceux que vous avez faits à l'étranger? Avez-vous noté un changement ou une tendance marquée au cours des dix dernières années? Aussi je voudrais savoir si vous avez un état détaillé des profits provenant des investissements faits au Canada par rapports à ceux faits à l'étranger.

**M. Stenason:** Je suis désolé; je ne possède pas aucune de ces données. Une bonne part de nos nouveaux investissements des



[Text]

in Canada. It has been in Algoma Steel's development, for example; it has been in Great Lakes Paper's development in Thunder Bay; it has been in that general area. We have increased our investment outside of Canada in the past year to 15 months, but the magnitudes are not substantial in relation to our total investment. However, I did not bring figures.

**The Chairman:** Your answer indicates clearly, though, that you have not been deliberately required to move offshore because of the Canadian climate or business opportunities in Canada as far as your resource-based industries are concerned?

**Mr. Stenason:** Not to this point and not simply because we are in Canada. I believe that our investment outside Canada is largely in response to specific opportunities which emerge from the industry in those places.

**Senator Grosart:** Where you can get better than 10 per cent return after tax.

**Mr. Stenason:** That is our objective, sir. It is one of maximizing return to the shareholders.

**Senator Lang:** There is nothing wrong with that.

**Senator McElman:** You do not need to apologize for that.

**Mr. Stenason:** I did not wish to leave that impression, either.

**Senator Carter:** Could you give us your total expenditure on research and development? Have you an over-all figure for the specific subsidiaries?

**Mr. Stenason:** I have not added it up, because it is done separately in each of our subsidiaries. However, it is very substantial. Cominco, between R&D and exploration—in my opinion with respect to a mining company you must group exploration with R&D—spends in the order of \$20 million a year. Pure research and development in PanCanadian Petroleum is in the order of several million dollars per year. Algoma and Great Lakes Paper are engaged in significant R&D activities. However, I would not hazard adding it up at this point.

**Senator Carter:** As a result of that, have you discovered new processes or products which would improve your competitiveness?

**Mr. Stenason:** We have had a very real discovery in Great Lakes Paper. I cannot say we discovered it, but we developed the so-called closed circuit water treatment system for pulp mills, which greatly reduces water pollution. We received a series of grants from both the federal and Ontario governments to implement this system in the new mill at Thunder Bay, which we have done. It is now just coming on stream. That is a very outstanding example.

[Traduction]

dernières années ont été faits au Canada. Par exemple, on a investi dans l'expansion de d'Algoma Steel; dans la Great Lakes Paper à Thunder Bay, surtout dans ce secteur général. Nous avons augmenté nos investissements à l'étranger dans les douze ou quinze derniers mois, mais ces investissements ne comptent pas pour une grosse proportion de nos investissements totaux. Cependant, je n'ai avec moi, aucun chiffre à l'appui.

**Le président:** Votre réponse toutefois, montre clairement que vous n'avez pas été réellement obligé de transférer vos opérations à l'étranger à cause du climat canadien ou des possibilités de faire des affaires au Canada, du moins en ce qui concerne vos industries extractives?

**M. Stenason:** Pas jusqu'à ce point et pas simplement parce que nous sommes au Canada. Je crois que les investissements à l'étranger ont surtout été faits pour tirer profit des possibilités particulières que représente l'industrie dans ces pays.

**Le sénateur Grosart:** Dans les pays où vous pouvez obtenir des profits supérieurs à 10 p. 100, après déductions d'impôt.

**M. Stenason:** C'est notre objectif, Monsieur, de faire en sorte que les dividendes versés aux actionnaires soient les plus élevés possible.

**Le sénateur Lang:** Cela n'a rien de négatif.

**Le sénateur McElman:** Vous n'avez pas besoin de vous excuser.

**M. Stenason:** Je ne voudrais pas non plus vous laisser cette impression.

**Le sénateur Carter:** Pourriez-vous nous donner le total des dépenses consacrées à la recherche et au développement? Possédez-vous des chiffres d'ensemble pour certaines filiales?

**M. Stenason:** Je ne les ai pas additionnés puisque cela est fait séparément dans chacune de nos filiales. Cependant, ces sommes sont assez élevées. Cominco, a dépensé pour la recherche et le développement et l'exploration—à mon avis, lorsqu'il s'agit d'une compagnie minière, vous devez regrouper la recherche et le développement avec l'exploration—quelque 20 millions de dollars par année. La Pan Canadian Petroleum a affecté des sommes de l'ordre de plusieurs millions de dollars par année pour la recherche et le développement seulement. Algoma et Great Lakes Paper consacrent une grande partie de leurs activités à la recherche et au développement. Cependant, je ne voudrais pas me risquer à faire le total, pour le moment.

**Le sénateur Carter:** Comme résultat, avez-vous découvert de nouveaux procédés ou de nouveaux produits qui pourraient vous rendre plus compétitifs?

**M. Stenason:** Nous avons fait une découverte assez intéressante à notre usine de Great Lakes Paper. Je ne peux pas affirmer que nous l'avons découvert mais nous avons mis au point ce que l'on appelle un procédé en circuit fermé du traitement des eaux pour les usines de pâte à papier, ce qui aide à diminuer sensiblement la pollution de l'eau. Nous avons reçu une série de subventions du gouvernement fédéral et de la province de l'Ontario pour mettre au point ce procédé dans la nouvelle usine de Thunder Bay. C'est maintenant chose faite.

[Text]

**The Chairman:** What is the technical name of that system? I have seen such a plant in operation, but I forget the name.

**Mr. Stenason:** Let us say a former economist's description of it is "closed circuit water treatment system". It has a more sophisticated name, with which I am not thoroughly familiar.

**Senator McElman:** It also brings in the question of fibre recovery at the same time, does it not?

**Mr. Stenason:** Yes, it improves fibre recovery but, most importantly, it virtually eliminates water pollution from a pulp mill.

**The Chairman:** And it is almost totally automated.

**Mr. Stenason:** There have been many other developments in the metal field. Cominco has excellent history of development of new metals. Algoma also has an excellent history of development of various specialty steels.

**The Chairman:** On behalf of honourable senators I will now call the hearing to a close and thank Mr. Stenason for attending this afternoon. Sir, it has been of interest to us to hear your very broad and well-modulated remarks in answer to the questions, because we have up to now in large measure heard the heads of individual companies who were on very specific ground. We appreciate the fact that you come here with the type of knowledge you have of a broad range of companies within your investment portfolio in various fields, albeit mostly resources.

It has been most helpful to us and we wish to thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

Ce nouveau procédé commence à peine à sortir sur le marché. C'est un exemple assez remarquable.

**Le président:** Quel est le terme technique de ce nouveau procédé? J'ai déjà vu une usine de ce type en exploitation, mais j'ai oublié le nom.

**M. Stenason:** Disons qu'un ancien économiste l'a appelé: «procédé en circuit fermé du traitement des eaux». Il existe une appellation plus technique qui ne m'est pas très familière.

**Le sénateur McElman:** Ce procédé permet aussi également de récupérer la fibre en même temps, n'est-ce-pas?

**M. Stenason:** En effet, il augmente le taux de récupération de la fibre mais, ce qui est plus important encore, c'est qu'il élimine pratiquement la pollution de l'eau provenant des usines de pâte à papier.

**Le président:** S'agit-il d'un procédé presque entièrement automatique.

**M. Stenason:** Il y a eu beaucoup d'autres découvertes dans le domaine des métaux. Cominco possède une intéressante fiche de mise au point de nouveaux métaux, et Algoma fait également bonne figure dans la mise au point de nombreuses variétés d'acier.

**Le président:** Au nom des honorables sénateurs, je vais maintenant procéder à l'ajournement de cette séance et remercier M. Stenason d'avoir assisté à la séance de cet après-midi. Monsieur, les réponses aux questions ont été très complètes et pertinentes, elles nous ont été fort utiles, parce que nous avions, jusqu'à maintenant, surtout entendu parler des directeurs de sociétés particulières qui nous ont parlé de sujet bien précis. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir témoigné devant ce Comité et de nous avoir fait profiter de vos connaissances étendues sur toute une gamme de sociétés figurant dans votre portefeuille d'investissements presque exclusivement dans le domaine des ressources.

Votre témoignage s'est avéré très intéressant et nous vous en remercions.

Le Comité suspend ses travaux.













WITNESSES—TÉMOINS

Mr. W. John Stenason, Executive Vice-President of Canadian Pacific Investments Ltd.; and

Mr. N. E. Wale, Research Department, Canadian Pacific Ltd.

M. W. John Stenason, vice-président administratif de Investissements Canadien Pacifique Ltée.; et

M. N. E. Wale Service de la recherche, Canadien Pacifique Ltée.

CA1 VC 23

-1871



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

**Chairman:**  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

**Président:**  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, December 2, 1976

Le jeudi 2 décembre 1976

Issue No. 6

Fascicule n° 6

**Sixth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Sixième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

**WITNESS:**  
(See back cover)

**TÉMOIN:**  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
( <i>Ottawa West</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
( <i>Ottawa-Ouest</i> )	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 2, 1976  
(7)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:35 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Cameron, Carter, Lafond, Laird, McElman, McNamara and Rowe. (9)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senators Desruisseaux, Molgat and Petten. (3)

*In attendance:* Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carroll, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; and Mrs. Elinor Blanchard, Canadian Manager, Government Affairs, Canadian Pulp and Paper Association.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witness:* Mr. Ian A. Barclay, Chairman and Chief Executive Officer of British Columbia Forest Products Ltd.

During the course of his presentation, the witness tabled the following documents:

- a) A series of charts respecting the lumber and pulp and paper industries, together with explanatory notes. (*See Appendix '6A'*)
- b) Extracts from a document entitled "Capital equipment prices and industry performance in forestry sector in Canada and abroad". (*See Appendix '6B'*)
- c) Tables respecting wastepaper recovery rates and wastepaper utilization rates. (*See Appendix '6C'*)

*Agreed.*—That the above-mentioned documents be annexed to these proceedings as Appendices '6A', '6B', and '6C' respectively.

At 12:40 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 2 DÉCEMBRE 1976  
(7)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Cameron, Carter, Lafond Laird, McElman, McNamara et Rowe. (9)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Desruisseaux, Molgat et Petten. (3)

*Également présents:* M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjointe spéciale du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carroll, de la Bibliothèque du Parlement, chercheuse adjointe du Comité; M. P. C. Dobell, Directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; et M<sup>me</sup> Elinor Blanchard, Directeur canadien, Affaires gouvernementales, Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoin:* M. Ian A. Barclay, président et directeur général de la Société *British Columbia Forest Products Ltd.*

Au cours de son exposé, le témoin dépose les documents suivants:

- a) Une série de tableaux concernant les industries du bois de construction, de la pâte à papier et du papier, ainsi que des notes explicatives. (*voir appendice 6A*)
- b) Extraits d'un document intitulé «Coûts du capital d'exploitation et rendement de l'industrie dans le secteur forestier au Canada et à l'étranger». (*voir appendice 6B*)
- c) Tableaux concernant les taux de récupération et d'utilisation des vieux papiers. (*voir appendice 6C*)

*Il est convenu*—que les documents mentionnés ci-dessus soient joints aux délibérations d'aujourd'hui en tant que appendices 6A, 6B, et 6C respectivement.

A 12 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, December 2, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, we are continuing this morning our study of Canada-U.S. relations relative to trade. We are fortunate to have before the committee this morning Mr. Ian Barclay, the Chairman of the Board and Chief Executive Officer of British Columbia Forest Products. Apart from being a director of a number of other Canadian companies, Mr. Barclay has a remarkable range of public interests, some of them being as a director of the C. D. Howe Research Institute, a member of the Economic Council of Canada, a member of the Conference Board of Canada, vice-chairman of the Canadian Pulp and Paper Association and, of course, the Pulp and Paper Research Institute of Canada. I might say that he is a member of my profession, being a barrister and solicitor, having taken his education at McGill and Harvard. He had a distinguished career in the Royal Canadian Navy, attached to the Royal Navy during the last war. I am sure that we will find his evidence interesting and stimulating.

I might say that he was a member of the Economic Council of Canada when it produced its report relative to which the chairman of the Economic Council, Dr. Raynauld, gave us evidence last July, you will recall. It was the report entitled "Looking Outward," which drew a good deal of attention because of its emphasis on free trade.

Mr. Barclay has with him today Mrs. Elinor Blanchard, the Assistant Manager, Government Affairs, Canadian Pulp and Paper Association.

Before calling on Mr. Barclay to make an opening statement, I would like to mention that on Tuesday, December 14, Mr. Roy Bennett, the President and Chief Executive Officer of Ford Motor Company of Canada, will be before the committee. On Thursday, December 16, representatives of Stelco and Atlas Steel Company will be before the committee.

With those opening remarks, Mr. Barclay, I now ask you to make your presentation.

**Mr. Ian Barclay, Chairman and Chief Executive Officer, British Columbia Forest Products:** Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, I welcome this opportunity to speak to you about the Canadian pulp and paper industry, the forest industry in British Columbia and also about my own company, BCFP. Being a resource-based industry we are, with some notable exceptions, very heavily export-oriented, and the United States is by far our major and most important customer while at the same time being by far our most efficient competitor.

This committee's work and the concern with Canadian-American relations is of considerable importance to our industry, and I would like to take this opportunity, Mr. Chairman,

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 2 décembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (président) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Nous sommes ravis d'accueillir M. Ian Barclay, président et directeur de la British Columbia Forest Products. Tout en faisant partie du conseil d'administration d'un certain nombre de sociétés canadiennes, M. Barclay est également un des directeurs du C.D. Howe Research Institute, membre du Conseil économique du Canada, du Conference Board of Canada, vice-président de l'Association des fabricants de pâte et de papier du Canada et évidemment du Pulp and Paper Research Institute of Canada. J'ajouterai qu'il est avocat, comme moi, et qu'il a fait ses études supérieures à McGill et à Harvard. Il s'est distingué dans la Marine royale du Canada au cours de la dernière guerre. Je suis sûr que son témoignage saura nous intéresser et nous stimuler.

Il était membre du Conseil économique du Canada lorsqu'après le rapport qui nous a permis, au mois de juillet dernier, d'entendre la déposition de M. Raynauld, président du Conseil économique. Le rapport s'intitulait «Au-delà des frontières» et l'importance qu'il accordait au libre échange avait suscité de nombreuses réactions.

M. Barclay est accompagné aujourd'hui de M<sup>me</sup> Elinor Blanchard, directeur adjoint aux affaires gouvernementales de l'Association des fabricants de pâte et de papier du Canada.

Avant de demander à M. Barclay de faire sa déclaration préliminaire, je voudrais dire que le mardi 14 décembre, nous aurons le plaisir d'accueillir M. Roy Bennett, président et directeur de la *Ford Motor Company of Canada*. Le jeudi 16 décembre, nous entendrons la déposition de représentants de la société *Stelco and Atlas Steel*.

Après ces quelques remarques, je vous demanderai, M. Barclay, de bien vouloir ouvrir le débat.

**M. Ian Barclay, président et directeur de la British Columbia Forest Products:** Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, c'est avec grand plaisir que je vous parlerai de l'industrie canadienne de la pâte et du papier, de l'industrie forestière en Colombie-Britannique et de notre propre société, la BCFP. Nous exploitons des matières premières et, en conséquence, à part certaines exceptions, nous sommes tournés vers l'exportation et les États-Unis sont de loin notre plus gros client tout en étant, notre concurrent le plus féroce.

Le travail de ce comité et l'intérêt qu'il accorde aux relations canado-américaines est très important pour nous et j'aimerais profiter de cette occasion, monsieur le président, pour



## [Text]

to congratulate you and the members of your committee on your first report and the work you have been continuing.

Since I am wearing three hats this morning, I would like to give you a brief synopsis of what lies under them and will attempt to answer any questions that you may have.

First, the Canadian pulp and paper industry. This industry has been the foundation of the Canadian economy from the early part of this century. It is Canada's largest manufacturing industry in terms of value added by manufacture, employment, and salaries and wages. It is also Canada's largest net exporter of manufactured products and, as such, has been instrumental in establishing Canada's position as a world trader. The industry today comprises some 75 companies and more than 140 mills. It represents over \$6 billion in annual shipments, about 4 per cent of Canada's gross national product and 12 per cent of its total exports. Shipments to markets outside Canada account for 75 per cent of the industry's total production, including over 50 per cent to the United States. Pulp and paper have contributed more to Canada's export earnings than any other Canadian manufacturing industry. Shipments of Canadian pulp and paper, in 1974, amounted to 22.9 million tons with a value of \$5.7 billion. In 1975, a year of industry-wide strikes and depressed demand for our products, the industry shipped 17.6 million tons of pulp and paper valued at \$5.4 billion. In 1974 the industry exported 17.4 million tons of pulp and paper, with approximately 11.7 million tons going to the U.S. market. In 1975 exports declined to 13.5 million tons, approximately 9.1 million tons going to the U.S.

Canada has always been the largest foreign supplier of pulp and paper to the U.S. This is a relationship that goes back nearly 70 years and has been one of the strongest links in the web of Canadian-American economic ties. Our share of the U.S. newsprint market is not quite as large as it once was, because U.S. newsprint capacity has increased very substantially in the past 20 years. Nevertheless, we still do supply just under two-thirds of the total requirements of American publishers. We also furnish 7 or 8 per cent of U.S. needs for wood pulp, a proportion which has been remarkably stable for a long period of time and has been a major factor in the great expansion of the Canadian market pulp industry which has occurred in the past 20 years.

Generally speaking, we have not had much luck with other papers and paperboard in the U.S. market. In those products, which in contrast to newsprint and pulp are tariff-protected as they are in most world markets, the U.S. economic advantages of scale have simply been too great for us to overcome.

In recent years some other areas of the world, especially Western Europe and Japan, have become increasingly important markets for Canadian pulp and paper; but the U.S. still remains by far our most important customer. Moreover, the U.S. paper industry is our most important competitor and the yardstick against which our performance in Canada must

## [Traduction]

vous féliciter ainsi que les membres de votre comité du premier rapport que vous avez publié et du travail que vous avez effectué.

Puisque je représente trois sociétés différentes aujourd'hui, j'aimerais vous donner un bref résumé de chacune d'entre elles et j'essaierai de répondre à toutes les questions que vous me poserez.

Examinons d'abord l'industrie canadienne de la pâte et du papier. Cette industrie a été la base même de l'économie canadienne dès le début du vingtième siècle. C'est la plus importante industrie canadienne, en termes de valeur ajoutée par transformation, emploi et salaires. C'est aussi le plus gros exportateur canadien de produits manufacturés et, en tant que tel, il a contribué à asseoir la vocation exportatrice du Canada. Cette industrie comprend aujourd'hui quelque 75 sociétés et plus de 140 fabriques de papier. Les expéditions annuelles représentent plus de 6 milliards de dollars, c'est-à-dire environ 4% du produit national brut et 12% de l'ensemble des exportations. Le Canada apporte environ 75% de la production totale de l'industrie, dont plus de 50% aux États-Unis. L'industrie de la pâte et du papier a plus contribué aux bénéfices à l'exportation du Canada que toute autre industrie canadienne. En 1974, les expéditions canadiennes de pâte et de papier se sont élevées à 22,9 millions de tonnes, pour une valeur de 5,7 milliards de dollars. En 1975, année où les grèves ont été nombreuses et où la demande a énormément baissé, l'industrie a expédié 17,6 millions de tonnes de pâte et de papier, pour une valeur de 5,4 milliards de dollars. En 1974, le Canada a exporté 17,4 millions de tonnes de pâte et de papier dont environ 11,7 millions de tonnes aux États-Unis. En 1975, ce chiffre est tombé à 13,5 millions de tonnes, dont environ 9,1 millions aux États-Unis.

Le Canada a toujours été, aux États-Unis, le plus gros fournisseur étranger de pâte et de papier. Cela dure depuis presque 70 ans et constitue l'un des liens économiques les plus solides entre le Canada et les États-Unis. Notre position sur le marché américain du papier-journal n'est pas aussi importante qu'elle l'était jadis, car les États-Unis ont augmenté considérablement leur production ces vingt dernières années. Néanmoins, nous continuons à assurer un peu moins des  $\frac{2}{3}$  des besoins américains. Nous assurons également 7 ou 8% des besoins américains en pâte de bois, pourcentage qui est resté pendant longtemps remarquablement stable et a constitué un facteur important de l'expansion de l'industrie canadienne de la pâte à papier ces vingt dernières années.

En général, nous n'avons pas beaucoup percé le marché américain avec les autres sortes de papier et avec le carton. Contrairement au papier-journal et à la pâte à papier, ces produits sont frappés de droits de douane comme c'est le cas sur la plupart des marchés internationaux, et nous n'avons pas pu surmonter les énormes avantages économiques dont bénéficient les industriels américains.

Ces dernières années, d'autres parties du monde, notamment d'Europe de l'Ouest et le Japon, ont importé de plus en plus de pâte et de papier canadiens mais les États-Unis restent de loin notre plus gros client. De plus, l'industrie des pâtes à papier aux États-Unis constitue notre principal concurrent en fonction duquel il convient d'évaluer notre rendement au Canada

## [Text]

constantly be measured in the competition for investment capital for expansion and new-job creation.

With respect to our trading position, because Canada has in abundance the wood resources, the manpower, and the technical and managerial skills, pulp and paper has always been a strong Canadian industry. Given the right economic environment, it can continue to contribute a great deal to our economic growth, because world demand for pulp and paper is certain to continue to increase. If market opportunities are to be fully realized, however, Canadian manufacturers will require improved access to foreign markets, and more important, a stronger competitive position, especially in relation to producers in the U.S.

The industry has stated its views on trade policy in a number of briefs submitted to the Minister of Industry, Trade and Commerce and the Canadian Trade and Tariffs Committee in 1973, 1975 and 1976. These briefs were prepared with regard to the Tokyo Round of the GATT multilateral negotiations under way in Geneva.

Now, Mr. Chairman, I intend, if it meets with your approval, to give you a very brief summary of our positions. I have given to Mrs. Seaborn copies of these two briefs. There are sufficient copies to distribute them to members of your committee.

Basically the position taken have been these:

1. The Canadian pulp and paper industry supports moves toward freer trade.

2. Improved access to foreign markets should be a major priority in trade negotiations involving Canada.

3. Cost disadvantages currently hinder the industry's ability to compete successfully in the U.S. market and attract investment capital. Strengthening our competitive position will require further intensive efforts by the manufacturers to increase productivity and reduce the current Canada-U.S. wage gap, and action by governments to correct disadvantages in such matters as taxation, transportation, competition policy, wood costs, machinery and equipment costs, and export incentives.

4. The removal of these disadvantages will be even more essential if the Canadian government proceeds with sector negotiations, that is, negotiations aimed at reducing or eliminating all tariffs in a particular manufacturing sector, from raw materials to fully processed goods. If they will not, or cannot be removed, Canada should not conclude any sectorial agreements.

5. Since our fundamental concern is not with any specific method of negotiations but with the end results, the same provision applies to any proposal for reduced protection, whether it be on a sector or a general multilateral basis.

## [Traduction]

dans le recherche des capitaux d'investissement nécessaire à l'expansion et à la création d'emploi.

En ce qui concerne maintenant la position que nous occupons sur le marché, comme le Canada dispose d'abondantes ressources naturelles, de la main-d'œuvre, ainsi que des compétences techniques et de gestion nécessaires, l'industrie de la pâte à papier a toujours été ici une industrie solide. Dans une conjoncture économique favorable, elle pourra continuer de contribuer largement à la croissance économique car, sur le plan mondial, la demande ira certainement en s'accroissant. Toutefois, si l'on veut profiter de toutes les possibilités du marché, les industriels canadiens seront obligés d'étendre leurs activités aux marchés étrangers et qui plus est, ils devront se montrer plus compétitifs face aux producteurs américains.

Les représentants de l'industrie se sont déjà prononcés sur la politique commerciale dans des rapports présentés au ministre de l'Industrie et du Commerce et au Comité canadien pour la tarification et le commerce, respectivement en 1973, 1975 et 1976. Ces documents avaient été préparés en vue de la conférence de Tokyo relative aux négociations multilatérales du GATT toujours en cours à Genève.

A présent, monsieur le président, je voudrais, si vous me le permettez, vous résumer très brièvement notre point de vue. J'ai remis à M<sup>me</sup> Seaborn des copies de ces deux documents. Il y en a en nombre suffisant et chaque membre du Comité pourra avoir la sienne.

Fondamentalement, notre position tient en six points principaux:

1. L'industrie des pâtes à papier au Canada est en faveur d'une libéralisation des échanges.

2. Elle doit améliorer ses possibilités d'accès aux marchés étrangers, ce qui devrait être une priorité dans les négociations commerciales avec ses partenaires.

3. A l'heure actuelle, les prix élevés empêchent l'industrie de concurrencer avec succès les industries américaines sur leur marché ainsi que d'attirer des capitaux à investir. Le renforcement de notre position concurrentielle exigera des efforts soutenus de la part des fabricants pour accroître la productivité et réduire l'écart des salaires qui existe à l'heure actuelle entre le Canada et les États-Unis, ainsi que la prise de mesures appropriées par les gouvernements pour rectifier une situation défavorable dans le domaine de la taxation, des transports, de la politique concurrentielle, des prix du bois, des coûts du matériel et de l'outillage ainsi que des stimulants aux exportations.

4. Il sera d'autant plus impérieux d'éliminer ces désavantages si le gouvernement canadien entame les négociations sectorielles visant à réduire, voire à supprimer tous les tarifs douaniers d'un secteur manufacturier donné depuis des matières premières jusqu'aux produits finis. Si ces tarifs ne sont pas, ou ne peuvent être supprimés, le Canada se trouvera dans l'impossibilité de conclure aucun accord sectoriel.

5. Comme ce qui nous intéresse avant tout, ce n'est pas une méthode de négociation donnée mais ses résultats, la même disposition vaut pour toute proposition visant à réduire le protectionisme tant sur le plan sectoriel que multilatéral.



*[Text]*

6. If Canada does find it necessary to make some reciprocal tariff concessions, they should be confined to products where there are opportunities, given the correct conditions, of achieving international competitiveness and where the danger of damage to the existing industry is least. These products include kraft linerboard, semi-chemical corrugated medium, sack kraft paper, and coated and uncoated groundwood printing paper. Together, they account for a very substantial portion of the tariff protection now afforded our industry.

7. For all other grades of paper and paperboard, such as other kraft papers and boxboard, including printing and writing, and tissue and specialty papers, no reduction in the Canadian tariff should be made.

8. Timing and market conditions are important factors in any industry's ability to cope with tariff changes. Clearly, it is easier for producers to adjust to tariff changes, to restructure production and redirect sales efforts, and to provide adequately for their employees, if those changes occur in a period of supply/demand balance. Such periods are very difficult to foresee with much precision and thus any tariff reductions, if decided upon, should be implemented over time, with effective adjustment assistance programs in place, and after removal of cost disadvantages which are beyond the producer's control.

With respect to our competitive position, the competitive disadvantages from which the Canadian pulp and paper industry currently suffers in relation to its competitors in United States occur in a number of fields. None is impossible to correct, but they are difficult, they will take time, and they require the co-operation of governments and labour as well as action by industry. One of the most important is labour costs. For many years in Canada wage and salary levels were below those in the United States, as you have heard from other witnesses in your committee. In 1969, however, a successful drive for Canada-U.S. wage parity by organized labour resulted in wage rates in the Canadian pulp and paper industry which were similar to those being paid in the United States. Since then—I am talking about 1969—wage rates in the Canadian pulp and paper industry have accelerated beyond parity levels. At present, average hourly earnings in the Canadian industry are about 16 per cent higher than those in the United States.

This is not justified on the basis of productivity. In fact, productivity in the Canadian industry has declined vis-à-vis the American industry. Therefore this wage gap represents a very substantial disadvantage for Canadian pulp and paper manufacturers competing both at home and around the world.

Transportation represents another major cost for our industry, ranking second only to the cost of labour. Hence, the

*[Traduction]*

6. Si le Canada estime nécessaire d'accorder des concessions réciproques en matière de tarifs douaniers ces dernières doivent se limiter aux produits qui potentiellement, dans de bonnes conditions, sur les marchés internationaux et qui risquent donc du moins porter préjudice à l'industrie existante. Les produits qui pourraient faire l'objet de telles concessions sont notamment le carton, le carton ondulé chimique, le papier à sachet, le papier pour impression avec pâte mécanique couché ou autre. Dans l'ensemble ces articles représentent une fraction importante des produits qui font l'objet d'une protection douanière.

7. En ce qui concerne les autres types de papier et de carton, comme le papier kraft, le carton pour la fabrication de boîtes, ainsi que le papier à écrire ou à imprimer, le papier mousseline et les papiers fins pour usages spéciaux, aucune réduction dans les tarifs en vigueur ne devrait être concédée.

8. La période à laquelle surviennent les changements et les conditions de marché sont également des facteurs importants pour permettre à toute industrie de mener à bien des changements tarifaires. De toute évidence, il est beaucoup plus facile pour les producteurs de s'adapter aux changements tarifaires, de restructurer leur production et réorienter leurs ventes ainsi que d'accorder des salaires décents à leurs employés, si ces changements surviennent à une période d'équilibre entre l'offre et la demande. Il est très difficile de prévoir de façon précise ces périodes économiques donc toute réduction tarifaire après décision devra donc être mise en application de façon échelonnée conjointement à un programme d'aide à la transition, et également après avoir éliminé tous les handicaps en matière de coût sur lesquels ils n'ont eu aucune prise.

En ce qui concerne à présent notre position, on peut dire que d'un point de vue compétitif les handicaps actuels subis par l'industrie des pâtes à papier canadienne, par rapport à ses concurrents aux États-Unis, s'étendent à de nombreux domaines. La situation n'est toutefois pas irrémédiable mais elle est sérieuse et exigera beaucoup de temps ainsi que la collaboration entre les gouvernements et la main-d'œuvre conjointement à une action orchestrée par l'industrie. Le coût de la main-d'œuvre constitue un des facteurs les plus importants. Depuis longtemps au Canada les niveaux de salaires se sont situés en dessous de ceux des États-Unis, comme nous l'a d'ailleurs fait remarquer un des témoins qui a comparu ici même. En 1960 les syndicats ont favorisé une parité des revenus entre les salaires payés au Canada et aux États-Unis dans l'industrie des pâtes à papier. Depuis lors—je veux dire depuis 1960—les taux de salaires de cette industrie ont excédé au Canada le niveau paritaires. A l'heure actuelle le salaire horaire moyen au Canada pour l'industrie est approximativement de 16% plus élevé que celui en vigueur aux États-Unis.

Cette différence ne se justifie pas du point de vue de la productivité. En fait, la productivité de notre industrie a diminué comparativement à celle de l'industrie américaine. C'est la raison pour laquelle le fossé entre les salaires constitue pour nous un handicap sérieux sur les marchés tant nationaux qu'internationaux.

Le transport constitue un autre facteur important pour notre industrie qui dans l'ordre des coûts se situe en deuxième place.



## [Text]

effectiveness, and cost, of land and water transport are extremely important to our competitive health. A large portion of the Canadian industry continues to pay higher rail rates on a mile-for-mile basis than its U.S. competitors, and this represents a serious trading disadvantage with respect to shipments to that country.

Labour and transportation are both important. We also have, unfortunately, other competitive weaknesses at the present time—in our wood costs and our machinery and equipment costs, for example, as well as in the federal competition policy, and some elements of federal and provincial tax policies. Finally we have had to contend with, up until late last week, with the relatively high value of the Canadian dollar and with a labour relations climate which has been far from satisfactory.

The importance of correcting these present flaws in our economic makeup cannot be overemphasized. It is a formidable job and one which will require the best efforts of us all.

The industry also supports the principle of adding as much value as possible to Canada's raw materials. Pulp and paper is a good example of an industry that adds a high degree of value to its raw material, which is wood; and the overwhelming majority of its exports are processed to the highest degree that it is reasonable to expect.

For example, bleached chemical pulp, a major export, is a high value product in itself, higher in value than newsprint, kraft linerboard, and many other grades of paper and paper board. Newsprint, our major export, can only be further processed into newspapers; and to convert packaging grades into packages, and then export them, would be impractical. The same is true for most other grades of paper and paper board produced in Canada.

That, Mr. Chairman, is under hat number one. Hat number two deals with the forest industry in the province of British Columbia. It would cover the pulp and paper sector of the Canadian pulp and paper industry. British Columbia is mainly in the wood product sector, and therefore some of the statistics and remarks I hope you will find interesting, because we have a different mix on the west coast than they do anywhere else in Canada.

The Canadian wood products industry—I am now talking about the total wood products industry—is primarily concerned with lumber and plywood. Historically it was largely centred in British Columbia, although in recent years a growing share of total Canadian softwood lumber has been produced in eastern Canada.

Last year Canada produced 10.8 billion board feet of softwood lumber. It had produced 14.7 billion board feet in 1973, which was the best year ever. Of last year's 10.8 billion feet, 7.4 billion, or 68 per cent, was produced in British Columbia, down from its peak also in 1973 of 10.4 billion.

## [Traduction]

Il en découle que l'efficacité et les coûts du transport par eau ou par terre sont extrêmement importants quant à la viabilité de notre position compétitive. Beaucoup d'industries au Canada continuent de payer des taux de transport ferroviaire extrêmement élevés comparativement à ceux payés par leurs concurrents aux États-Unis, pour des distances équivalentes. Cette situation constitue également un handicap commercial sérieux pour nos expéditions vers ce pays.

La main-d'œuvre et le transport sont deux autres facteurs importants. Malheureusement, nos points faibles ne s'arrêtent pas là. Ainsi le prix du bois, de notre outillage et de notre matériel ainsi que la politique fédérale en matière de concurrence—auxquels il convient d'ajouter certains éléments de politique fiscale tant fédérale que provinciale—sont trop élevés. Enfin, jusqu'à la fin de la semaine dernière nous avons dû nous accommoder de la valeur relativement élevée du dollar canadien ainsi que du climat, moins que satisfaisant, existant dans nos relations avec le monde du travail.

On ne peut qu'insister sur l'importance de pallier ces imperfections de notre système économique. C'est, un travail d'envergure qui nécessitera la plus complète collaboration de tous.

L'industrie, est également favorable au principe de la valorisation de nos ressources naturelles. L'industrie de la pâte à papier en est un bon exemple car le bois, qui en constitue la matière première, est, au cours de sa transformation, constamment valorisé; et la presque totalité de ses exportations se compose de produits très élaborés, ce qui est logique.

Ainsi, la pâte chimique blanchie constitue en soi un article d'exportation de grande valeur, supérieur au papier journal, au carton ainsi qu'à beaucoup d'autres types de papier et de carton. Le papier journal, notre principale source d'exportation, ne peut qu'être plus qu'être transformé en journaux; et la transformation, pour l'exportation, des papiers d'emballage en emballage est irréalisable. On peut aussi faire la même remarque pour la plupart des papiers et des cartons manufacturés au Canada.

Cela, monsieur le président, constitue le premier chapitre de nos considérations. Le deuxième se rapporte aux exploitations forestières de Colombie-Britannique. Il touche au secteur des pâtes à papier de cette même industrie au Canada. La Colombie-Britannique se trouve essentiellement dans le secteur des produits du bois, j'espère que vous trouverez donc utile certaines statistiques et autres remarques, car il convient de noter que la côte Ouest est à ce titre différente du reste du Canada.

L'industrie des produits du bois, au Canada—et je parle maintenant de l'industrie dans son ensemble—est essentiellement basée sur la fabrication du bois de construction et du contreplaqué. D'un point de vue historique, elle se situe en grande partie en Colombie-Britannique, même si depuis quelques années, l'est du Canada s'empare d'une bonne part de l'industrie du bois tendre.

L'année dernière le Canada a produit 10.8 milliards de pieds de planches de bois tendre. En 1973, notre production s'était élevée à 14.7 milliards de pieds ce qui ne s'était jamais vu. Des 10.8 milliards de pieds de l'an dernier, 7.4 milliards, ou 68 p. 100, ont été produits en Colombie-Britannique, ce qui est

[Text]

Canada exported 60 per cent of its softwood lumber production last year. Of these exports of 6.4 billion feet, 5.4 billion or 84 per cent went to the U.S. These exports to the U.S., in turn, represented 49 per cent of total production. The dependency of the Canadian lumber industry on the U.S. market could hardly be stronger. In British Columbia in particular, 82 per cent of total exports go to the United States, and this represents 60 per cent of B.C. production.

We are very aware of this dependency on the U.S. market, and the B.C. forest industry, together with the federal and British Columbia governments, is undertaking a concerted effort to broaden and deepen the offshore export markets. The B.C. industry normally exports to some 50 countries around the world, but the bulk of these shipments are to Japan, the U.K., Germany and France.

To get back to the U.S. market, while Canada has been unable to lessen its dependency upon it, the U.S. has decreased its dependency on Canada as a source of supply. The percentage of U.S. lumber consumption last year was 30 billion board feet. What came from Canada, grew from a figure of 12 per cent in 1960 to a high of 23 per cent in 1973. It has since fallen back to just under 19 per cent last year.

What this shows is that until 1973 Canadian lumber producers were able to take an even larger share of the U.S. market through both strong and weak markets.

Since 1974 we have been faced with a sustained weak market, but this time Canadian producers are not able to lower their prices sufficiently to retain their market share.

We are increasingly becoming marginal suppliers. The same pattern holds for British Columbia. In 1973, B.C. exports to the U.S. of 6.4 billion feet were 17 per cent of U.S. consumption of 38 billion feet. Last year they represented only 15 per cent of that market.

The Canadian softwood plywood industry is centred in British Columbia. It is unlike all other major forest industry sectors in B.C., because 80 per cent of its shipment are domestic. Its main export market is the U.K., with growing markets in Japan and Germany, but, in total, our plywood exports last year accounted for only \$43 million. We export virtually no plywood to the United States because of a 20 per cent tariff barrier.

Forest product exports play a major role in the Canadian economy. They are, of course, especially vital to the economy of British Columbia, where total forest product exports account for almost two-thirds of all that province's exports, and lumber and plywood account for just over 40 per cent of

[Traduction]

inférieur au sommet, de 10.4 milliards atteint, là aussi, en 1973.

L'an dernier, le Canada a exporté 60 p. 100 de sa production de bois d'œuvre. De ces exportations de 6.4 milliards de pieds, 5.4 milliards, soit 84 p. 100 sont allés aux États-Unis. Par ailleurs, ces exportations vers les États-Unis ont représenté 49 p. 100 de la production totale. L'industrie canadienne du bois d'œuvre pourrait difficilement dépendre davantage du marché américain. En Colombie-Britannique, notamment, 82 p. 100 des exportations totales vont vers les États-Unis, ce qui représente 60 p. 100 de la production de la Colombie-Britannique.

Nous sommes très conscients de notre dépendance du marché américain, et l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, tente d'acquiescer de nouveaux marchés outre-mer et de les pénétrer davantage. L'industrie de la Colombie-Britannique exporte régulièrement vers 50 pays du monde, mais le gros de ces expéditions sont destinées au Japon, au Royaume-Uni, à l'Allemagne et à la France.

Pour revenir au marché américain, alors que le Canada n'a pas été capable d'amoindrir notre dépendance vis-à-vis de ce marché, les États-Unis ont diminué la leur vis-à-vis le Canada, comme source d'approvisionnement. L'an dernier, la consommation américaine de bois d'œuvre était de 30 milliards de pieds, et le pourcentage en provenance du Canada est passé de 12 p. 100 en 1960 à un sommet de 23 p. 100 en 1973. Depuis lors, ce pourcentage est redescendu à 19 p. 100 l'an dernier.

Cela démontre que, jusqu'en 1973, les producteurs canadiens de bois d'œuvre étaient en mesure de prendre une meilleure part du marché américain même dans les périodes de marché faible.

Depuis 1974, nous avons toujours connu un marché faible, mais cette fois-ci, les producteurs canadiens sont incapables d'abaisser suffisamment leurs prix pour conserver leur part du marché.

De plus en plus, nous devenons des fournisseurs marginaux. Cela vaut également pour la Colombie-Britannique. En 1973, les exportations de la Colombie-Britannique vers les États-Unis, soit 6.4 milliards de pieds, représentaient 17% de la consommation américaine de 38 millions de pieds. L'an dernier, elles ne représentaient que 15% de ce même marché.

L'industrie canadienne du contre-plaqué de bois mou est concentrée en Colombie-Britannique. Cette industrie est différente de toutes les autres industries forestières d'importance en Colombie-Britannique, car 80% de ses expéditions sont destinées au marché canadien. Son principal marché d'exportation est le Royaume-Uni, et la demande au Japon et en Allemagne va s'accroissant dans l'ensemble, mais nos exportations de contre-plaqué ne représentaient l'an dernier que \$43 millions. A toutes fins pratiques, nous n'exportons pas de contre-plaqué aux États-Unis en raison de la barrière tarifaire de 20%.

Les exportations de produits forestiers jouent un rôle important dans l'économie canadienne. Elles sont, bien sûr, particulièrement vitales pour l'économie de la Colombie-Britannique où dans l'ensemble, les exportations de produits forestiers comptent pour presque les 2/3 de toutes les exportations de



[Text]

total B.C. exports, the balance being made up by pulp and newsprint.

In 1974 total B.C. forest product exports worth \$2.5 billion accounted for 8 per cent of total Canadian exports of \$32 billion.

As the U.S. market is extremely important to our industry, so is the industry to B.C. and the Canadian economies. The industry provides direct and indirect employment for approximately 250,000 people in the province and a further 3000,000 in the rest of Canada. It accounts for over 40 per cent of the total B.C. value added, and the Canadian industry accounts for approximately 12 per cent of the value added of all primary and manufacturing industries in the country.

The trade policy of the Canadian wood products industry has also been presented to the Canadian trade and tariffs committee, first in 1974 and on a number of more recent occasions. Presently there are no tariffs in either Canada or the U.S. for basic construction lumber which covers probably some 95 per cent of our lumber trade. So it is essentially a freely traded commodity and our policy is to seek further liberalization of those remaining tariff items.

I did not have an opportunity of reading the transcript when Mr. Southern was before our committee, Mr. Chairman, but I am sure he pointed out to you the difficulties we have in further processing lumber products. For instance, if one were just to bore a hole in the end of a molding, the tariff would go to over 18 per cent. So it is virtually impossible to make component parts for assembly on the other side of the border. I know you have had a lot of testimony as to what happens as you go up the scale of manufacture and the tariffs get higher.

We are seeking U.S. reduction in their tariffs, and we are willing to have ours reduced in return. However, in the case of plywood—I am talking about the wood products industry now—we are forced to take a completely contrary position. Both the United States and Canadian plywood industries were developed to serve their domestic markets. They produce a similar wide range of products. The U.S. industry, however, is 10 times our size and it has economies of scale available to it that we do not. U.S. producers have recently discovered the export business, and unfortunately their closest export market is Canada. Imports of U.S. plywood into Canada grew from 12 million square feet, or one per cent of the Canadian market, to 512 million square feet, or 23 per cent of the Canadian plywood consumption, last year. This fantastic increase has occurred despite a 15 per cent Canadian plywood tariff. The U.S. producers are able to ship into Canada over the tariff and still manage a price lower than Canadian producers.

[Traduction]

cette province, et où le bois de construction et le contre-plaqué comptent pour un peu plus de 40% des exportations, le reste consistant en pâte à papier et en papier journal.

En 1974, les exportations de produits forestiers de la Colombie-Britannique s'élevaient à \$2.5 milliards, soit 8% du total des exportations canadiennes de \$32 milliards.

Tout comme le marché américain est extrêmement important pour notre industrie, celle-ci, l'est aussi pour la Colombie-Britannique et pour l'ensemble de l'économie canadienne. Cette industrie procure directement et indirectement de l'emploi à environ 250,000 personnes dans la province, et à 300,000 autres personnes dans le reste du Canada. Elle compte pour 40% du total de la valeur ajoutée de la Colombie-Britannique, et dans l'ensemble du pays, pour environ 12% de la valeur ajoutée de l'ensemble des industries primaires et manufacturières.

La politique commerciale de l'industrie canadienne des produits du bois a également été exposé au comité canadien du commerce et des tarifs, la première fois en 1974, puis à un certain nombre d'occasions plus récentes. A l'heure actuelle, aucun tarifs n'est imposé, au Canada ou aux États-Unis, sur le bois de construction de base, lequel représente probablement environ 95% de notre commerce du bois d'œuvre. Ainsi, dans le cas de ce produit, il s'agit essentiellement d'un commerce de libre-échange, et notre politique est de rechercher une plus grande libéralisation des tarifs là où ils s'appliquent.

Je n'ai pas eu l'occasion de lire la transcription des déclarations de M. Southern lorsqu'il a comparu devant votre comité, monsieur le président, mais je suis certain qu'il a attiré votre attention sur les difficultés auxquelles nous faisons face dans nos efforts pour promouvoir la transformation des produits du bois. Par exemple, le seul fait de percer un trou à l'extrémité d'une pièce moulée fait passer le tarif à plus de 18%. Ainsi, il est pratiquement impossible de fabriquer des pièces destinées à être assemblées de l'autre côté de la frontière. Je sais que vous avez entendu beaucoup de témoignages au sujet de ce qui arrive lorsque vous poussez la fabrication et que les tarifs sont plus élevés.

Nous tentons d'obtenir que les États-Unis réduisent leurs tarifs, et, en retour, nous sommes prêts à réduire les nôtres. Toutefois, dans le cas du contre-plaqué—je veux maintenant parler de l'industrie des produits du bois—nous sommes forcés d'adopter une politique tout à fait contraire. Tant aux États-Unis qu'au Canada, l'industrie du contre-plaqué a été orientée vers l'approvisionnement du marché intérieur. De part et d'autre, la gamme des produits est la même. Toutefois, l'industrie américaine est dix fois plus importante que la nôtre, et elle dispose d'économies d'échelles dont nous ne disposons pas. Les producteurs américains ont découvert récemment le commerce d'exportation et, malheureusement, leur marché d'exportation le plus près est le Canada. L'an dernier, les importations de contre-plaqué américain au Canada sont passées de 12 millions de pieds carrés, soit 1% du marché canadien, à 512 millions de pieds carrés, soit 23% de la consommation canadienne. Cette fantastique augmentation est survenue malgré le tarif canadien de 15% sur les importations de contre-plaqué. Les producteurs américains sont en mesure, malgré le tarif, d'expédier au



[Text]

In conclusion, the importance of the U.S. market to Canadian lumber producers is demonstrated by the fact that we maintain a lobbyist in Washington and have so for a long period of time. As an example of the potentially very damaging acts that can arise, two years ago a U.S. customs official began to assess a 5 per cent duty on a certain type of treated lumber which had always been duty free before. It was a technical issue which got lost in the bureaucracy, but we were greatly helped by having our Washington counsel available to get the problem solved. Other problems include such things as marking and packaging requirements, and transportation regulations. Very briefly now, Mr. Chairman, I will lift up the third hat, one which I feel a little more comfortable with than the rest. It is British Columbia Forest Products. We will now see how one company fits within the overall industry structure which I have just given you.

BCFP is one of Canada's largest integrated forest companies. It was incorporated in 1946, and the company now has assets in excess of \$369 million, with sales of over \$273 million last year, and a wonderful work force of over 5,500 employees. We operate 26 logging divisions, eight sawmills, two plywood plants, a shingle mill, two kraft softwood pulp mills and a newsprint mill. Of the eight sawmills, five are on the coast, having a capacity of 500 million board feet of lumber per year. The other three are in the north, a hundred miles north of Prince George in a town called Mackenzie, and they have a capacity of 280 million board feet per year.

In all, our capacity makes us the second largest lumber producer in the country. Our two plywood mills have a combined capacity of 205 million square feet, and the two pulp mills have an annual capacity of 495,000 tons of bleached softwood kraft, making us also the second largest market mill supplier in Canada. The newsprint mill, with its two machines, produces, 260,000 tons on an annual basis. Supporting our conversion facilities are logging operations—on the coast producing 100 million cubic feet annually, and in the northern interior over 45 million cubic feet.

In addition, we have a towing company which operates a fleet of six tugs and two self-loading, self-dumping log barges, a lumber assembly wharf and deep-sea dock at Vancouver Island, which is now the second largest lumber shipping wharf in Canada. We also have expanded in the BC interior through a 50 per cent interest in Pinette and Therrin Mills Limited of Williams Lake, which provides 140 million board feet of lumber per year through facilities at Williams Lake and Takla Landing.

[Traduction]

Canada et d'y vendre à meilleur prix que les producteurs canadiens.

En conclusion, le fait que nous retenons depuis longtemps les services d'un démarcheur à Washington illustre bien l'importance du marché américain pour les producteurs canadiens de bois d'œuvre. Voici un exemple des préjudices qui pourraient résulter d'une telle loi. Il y a deux ans, un douanier américain commença à imposer un droit de douane de 5 p. 100 sur certains types de bois traités qui avaient toujours été exempts de droits auparavant. Cette question technique aurait dérouté les bureaucrates mais, grâce à l'intervention de notre expert-conseil de Washington, le problème a pu être résolu. Parmi les autres difficultés que pose cette loi, mentionnons les exigences en matière de marquage et d'emballage et les règlements du transport. Je vous parlerai maintenant, très brièvement, monsieur le président, de mon troisième champ d'intérêt, dans lequel je suis un peu plus à l'aise, c'est-à-dire de la *British Columbia Forest Products*. Nous verrons maintenant comment cette société s'accommode de la structure industrielle globale que je viens de vous décrire.

La BCFP est l'une des plus importantes sociétés forestières intégrées au Canada. Constituée en corporation en 1946, cette société, qui possède des actifs dépassant les 369 millions de dollars, a enregistré un chiffre d'affaires de plus de 273 millions de dollars l'année dernière et a fait appel au cours du même exercice à un personnel de plus de 5,500 employés. Cette société exploite 26 chantiers de coupe du bois, huit moulins à scie, deux usines de contreplaqué, une usine de bardeaux, deux usines de pâte Kraft et de pâte de résineux et une usine de papier journal. Des huit moulins à scie, les cinq situés sur le littoral ont une capacité de production de 500 millions de pieds de planches de bois par année, alors que les trois autres, situés à une centaine de milles au nord de Prince George dans la localité de Mackenzie, peuvent en produire 280 millions.

Dans l'ensemble, notre capacité de production nous permet de nous classer deuxième parmi les producteurs de bois d'œuvre du Canada. Nos deux usines de contreplaqué ont une capacité totale de production de 205 millions de pieds carrés, alors que nos deux usines de pâte à papier ont une capacité de production annuelle de 495,000 tonnes de pâte de résineux kraft blanchie, ce qui nous amène à être le deuxième fournisseur de pulpe au Canada. L'usine de papier journal, qui possède deux machines, produit 260,000 tonnes par année. Nos opérations forestières nous permettent d'exploiter nos usines de transformation où nous produisons 100 millions de pieds cubes par année sur la côte et 45 millions de pieds cubes dans le nord de la province.

En outre, nous exploitons une société de remorquage, dont l'équipement se compose d'une flotte de six remorqueurs et de deux chalands à bois à chargement et à culbutage automatique, d'un débarcadère pour emmagasiner le bois et d'un quai en eau profonde sur l'Île de Vancouver, qui est maintenant le deuxième port d'expédition du bois au Canada. Nous avons aussi accru nos intérêts à l'intérieur de la Colombie-Britannique en achetant 50% des parts de la société Pinette & Therrin Mills Limited de Williams Lake, qui produit 140 millions de

[Text]

Very recently we embarked on our first venture outside of the province of British Columbia, and into Quebec, participating in a joint venture of a \$300 million forest integrated project at St. Felicien, supported by DREE grants and other financial support and guarantees by the Province of Quebec.

Now, a few statistics to place us in the context of your hearings. In 1975 our sales were \$273.4 million of which pulp and paper sales represented 43 per cent; lumber and plywood 25 per cent; newsprint, 19 per cent; and other, 5 per cent.

By Products. 95 per cent of all our pulp production is exported; 88 per cent of all our newsprint is exported; about 70 per cent of our lumber is exported; and 15 per cent of our plywood is exported.

By Markets. The U.S. market accounts for 37 per cent; the domestic market, 24 per cent; the European market, 15 per cent; the U.K. market, 8 per cent; the Japanese market, 6 per cent; and other markets, 10 per cent. Maybe that is as good a split for the third option as you could find.

**The Chairman:** For clarification, when you give the figures on Europe and the U.K. separately, you do not lump them for Common Market purposes?

**Mr. Barclay:** You are correct, Mr. Chairman, they should be lumped together. I do not know why we do it. We always have looked at continental Europe and the U. K. as two different markets, but it is more properly one.

Mr. Chairman, I am sorry to have taken up so much time. In conclusion, while I have the floor, I will conclude by saying that the prospects for the forest industry in our country depend very much on our competitive position in relation to the U. S. pulp and paper and wood products manufacturers.

The U.S. industry is currently the world's lowest-cost producer. It exists in an environment that is relatively free of labour strife, and is committed more firmly than ours to the creation of an economic climate attractive to investment. Since we are competing for the same markets and the same pool of capital, the relative performance of our two industries is rated continuously. The results appear as investment decisions and market shares, and there is no way to avoid this if we are to remain a great exporting industry.

For several years, as I believe most people are finally aware, the comparison has been unfavourable to Canada. Until it becomes more favourable, growth in our industry will lag—and we are one of the few countries in the world endowed with the natural resources to expand on a significant scale, but we will lag or even stagnate.

[Traduction]

pieds de planche de bois par année à ses installations de Williams Lake et de Takla Landing.

Très récemment, nous avons fait notre premier investissement à l'extérieur de la province de la Colombie-Britannique; nous avons alors injecté \$300 millions dans un projet forestier intégré en co-participation à St-Félicien, subventionné par le MEER et garanti par la Province de Québec.

Or, permettez-moi de citer quelques statistiques pour mieux illustrer ce témoignage. En 1975, nos ventes, qui se sont élevées à \$273.4 millions, se répartissaient comme suit: 43% dans les ventes de pâte et papier; 25% dans les ventes de bois d'œuvre et de contreplaqué de bois, 19% dans les ventes de papier journal et 5% dans les ventes d'autres produits.

Nos exportations se répartissaient comme suit: 95% en pâtes, 88% en papier journal, 70% en bois d'œuvre et 15% en contreplaqué.

Pour ce qui est de nos marchés, mentionnons que le marché américain représentait 37%, le marché intérieur, 24%; le marché européen, 15%; le marché britannique, 8%; le marché japonais, 6%; et les autres marchés, 10%. N'est-ce pas là une excellente ventilation pour ce troisième champ d'intérêt?

**Le président:** Je désirerais obtenir certains éclaircissements. Vous citez les statistiques européennes et britanniques séparément. Je présume que vous ne les avez pas également incluses dans celles du Marché commun, n'est-ce pas?

**M. Barclay:** Vous avez raison, monsieur le président, elles devraient être groupées sous une seule rubrique. J'ignore pourquoi nous ne l'avons pas fait. Nous avons toujours considéré l'Europe continentale et la Grande-Bretagne comme deux marchés différents, alors qu'à vrai dire, ils ne font qu'un.

Monsieur le président, je regrette d'avoir pris tant de temps. Pour résumer, pendant que j'ai la parole, je conclurai en disant que les perspectives d'avenir de l'industrie forestière de notre pays dépendent beaucoup de notre compétitivité par rapport aux usines américaines de pâtes, de papier et de bois traité.

L'industrie américaine est actuellement la plus rentable au monde. Elle opère dans un milieu relativement exempt de conflits ouvriers et elle est plus activement vouée à la création d'un climat économique attrayant pour l'investisseur. Comme notre concurrence s'adresse aux mêmes marchés et compte sur les mêmes capitaux, le rendement comparatif de nos deux industries est évalué régulièrement. Les résultats se traduisent dans les décisions des investisseurs et dans la répartition des marchés et il n'existe aucun moyen de se soustraire à ces réalités, si nous désirons que notre industrie des pâtes et papier demeure une industrie d'exportation importante.

Depuis plusieurs années, comme tous le savent à mon avis, la comparaison a été défavorable pour le Canada. Jusqu'à ce qu'elle s'améliore, la croissance de notre industrie tirera de l'arrière... bien que nous soyons parmi les quelques pays du monde qui comptent sur leurs ressources naturelles pour accroître leur puissance économique de façon significative... Nous tirons de l'arrière ou nous connaissons même la stagnation.



[Text]

It may be tempting, in the immediate future, to look upon the devaluation of the Canadian dollar as the solution to the problem. No doubt that would bring immediate and very welcome relief, but as our experience in the last decade, subsequent to the 1962 Canadian devaluation, has shown, and as the United Kingdom demonstrates today, currency changes are not a permanent solution to problems which arise from fundamental weaknesses that need correcting—particularly attitudes of mind. It must also be emphasized that Canada is a marginal supplier in most of its important markets.

Wearing three hats has been as difficult as being a western exporter in the nation's capital. If anything, I feel that I have understated the forest industry's case, but I have many chilling statistics on our competitive position, return on investment, liquidity—you name it—should any members of your committee wish them. I sincerely hope that you, too, for being a westerner, feel that too few people in Ottawa really understand or want to understand the significance of our nation's export potential. I know all Canadians are the worst for it. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Barclay. Senator McElman has kindly agreed to lead off the questioning this morning. Senator McElman?

**Senator McElman:** During the last part of your presentation, Mr. Barclay, I could see a wide smile on the face of our chairman as you described our strength and input into the industry in his part of the country, which is understandable. Since the forest industry is one of the greatest contributors to the export markets for Canada, it is ideal that you, representing your company, are here to give us, information on the problems and prospects for the future of that industry.

I would like to start by selecting three of the major items in the forest industry and getting some specifics on them. Beginning with lumber, despite the fact that there are free trading conditions in lumber as between Canada and U.S. both in hardwood and softwood, our exports have dropped substantially in the last few years. We appreciate that a good part of this has to do with the housing situation in both Canada and the United States, but there have to be other factors as well. Could you elaborate on what those might be with respect to lumber specifically?

**Mr. Barclay:** Senator, I am not really familiar with the hardwood lumber market, or where it is or even what it does. Certainly, as far as the softwood is concerned, we have dropped, as I recall, from about 23 per cent to 19 per cent of the U.S. share of consumption. I think two things are happening: one, the total has gone down; but maybe of more concern is the fact that the total Canadian imports by the States, relative to their total overall annual lumber usage, is also dropping.

[Traduction]

Nous pourrions être tentés, très prochainement, de penser à dévaluer le dollar canadien pour solutionner ce problème. Sans aucun doute, une telle mesure serait bien accueillie et apporterait un remède immédiat. L'expérience nous a démontré au cours de la dernière décennie, après la dévaluation du dollar canadien en 1962 et celle des devises de la Grande-Bretagne aujourd'hui, que les changements monétaires n'apportent que des solutions temporaires aux problèmes qui se posent en raison de déficiences fondamentales qu'il faudrait corriger, particulièrement dans les mentalités. Permettez-moi aussi d'insister sur le fait que le Canada est un très faible fournisseur de la plupart de ces importants marchés.

Il a été tout aussi difficile de représenter ces trois champs d'intérêt que de se mettre dans la peau d'un exportateur de l'Ouest dans la capitale nationale. Je crois même avoir trop peu parlé de l'industrie forestière, mais j'ai en main un bon nombre de statistiques à faire réfléchir, qui illustrent notre compétitivité, notre rentabilité, l'importance de nos liquidités, et bien d'autres réalités, au cas où certains membres du Comité voudraient en prendre connaissance. J'espère sincèrement que vous aussi, en tant qu'homme de l'Ouest, pensez comme moi qu'il y a trop peu de personnes à Ottawa qui comprennent réellement ou qui veulent comprendre l'importance de notre potentiel national. Je sais d'ailleurs que tous les Canadiens en souffrent. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Barclay. Le sénateur McElman a bien voulu, ce matin, ouvrir la période des questions. Sénateur McElman?

**Le sénateur McElman:** Pendant la dernière partie de votre exposé, monsieur Barclay, je pouvais discerner un large sourire sur le visage de notre président quand vous décriviez notre force et notre apport à l'industrie de cette partie du pays, et c'est très compréhensible. Comme l'industrie forestière est l'un des plus gros fournisseurs des marchés canadiens à l'exportation, il convient merveilleusement bien qu'à titre de représentant de votre société, vous soyez ici pour nous renseigner sur les problèmes et l'avenir de cette industrie.

Je voudrais, pour débiter, choisir trois des principaux éléments de l'industrie forestière et m'y attarder un peu. En ce qui concerne le bois d'œuvre tout d'abord. Même s'il existe des conditions de libre-échange en ce domaine entre le Canada et les États-Unis, tant pour le bois dur que pour le bois tendre, nos exportations ont énormément baissé au cours des quelques dernières années. Nous imputons cela en bonne partie à la crise du logement qui prévaut au Canada et aux États-Unis, mais il doit y avoir aussi d'autres facteurs. Pourriez-vous nous parler de la situation du bois d'œuvre plus précisément?

**M. Barclay:** Sénateur, je ne connais pas très bien le marché du bois dur, ni sa situation. Mais pour ce qui est du bois tendre, nous avons connu une baisse de, si je me souviens bien, 23 à 19% environ dans la consommation américaine. Deux choses se produisent à mon avis: premièrement, le total a diminué considérablement, mais, et c'est peut-être plus grave, les importations totales de produits canadiens par les États-Unis baissent également par rapport aux importations annuelles totales de bois.



[Text]

The first, obviously, is what you say, they peaked in 1973, I think it was, with 2.3 million annual housing starts, and last year, 1975, that annual rate was 1.16 million. That is an awful swing in the period of just two or three years. This year we anticipate the rate may be close to 1.6 million because the U.S. rail market has picked up very strongly in the last few months. It is not true of the eastern seaboard and the water shipments, but it is of the U.S. rail. Generally speaking, I would say certainly from British Columbia, any time the U.S. housing start rate is at the 1.6 million level, we have a fairly strong market. When it is 1.7 million, 1.8 million we have a very good market. That seems to be about the level which attracts more imports from Canada. I think that below that, part of the reason is because we cannot compete because of the lower costs they have and prices are not very attractive, and a lot of people prefer not to ship or not to make because you cannot recover your costs on what you are making, so Canadian production goes down. So there is less to sell for that reason too. There are trends which indicate that, depending on which way the great debate in the United States is going about the use of their national forests, there may be a difference in the availability of the amount that the Americans produce themselves. I think that in the longer term their forests are going to produce a lot more; But in the short term we will be in a very favourable position, and if the United States housing start is up to 1.7 million or 1.8 million, as I think it is going to be next year, this means the Canadian lumber industry should be fairly strong.

**Senator McElman:** Then the cost-of-production factor is not as important as the number of housing starts?

**Mr. Barclay:** It has been a very big factor, because unless the housing starts are very strong, the United States can look after itself fairly well and therefore their prices are down. I have some figures—and here I am afraid I have to take you out west again—there was a study made by an investment house in Vancouver for the provincial government, and although I have not seen the study, and, in fact, it has not yet been released, I feel fairly confident that these charts came out of it. They show that based on the third quarter costs of 1976—and these are trends, percentage changes from 1970 to 1975—that in the percentage change in logging costs in British Columbia compared to those in the Pacific northwest, we have gone up 142 per cent and the United States have gone up 70 per cent. In sawmilling we have gone up 120 per cent and they have gone up 57 per cent.

**The Chairman:** Are these overall costs or labour costs only?

**Mr. Barclay:** These are overall costs.

**The Chairman:** Are you free to leave those charts with us?

**Mr. Barclay:** Yes. I have extra copies.

[Traduction]

Tout d'abord, comme vous l'avez dit, ces importations ont atteint un sommet en 1973 avec 2.3 millions de mises en chantier annuelles et l'an dernier, en 1975, ce taux annuel est tombé à 1.16 million. C'est une chute considérable si l'on considère qu'elle s'est produite sur une période de trois ans seulement. Cette année, nous prévoyons que le taux se rapprochera de 1.6 million parce que le marché américain du rail s'est considérablement raffermi au cours des quelques derniers mois. On ne peut pas en dire autant de la côte est ou des envois de marchandises par voie d'eau, mais c'est vrai pour les voies ferrées américaines. De façon générale, je puis certainement dire d'après la Colombie-Britannique, que lorsque le taux américain de mises en chantier atteint 1.6 million, nous avons un marché assez ferme et lorsqu'il est de 1.7, 1.8 million ou plus, nous avons un très bon marché. Cela semble être à peu près le niveau le plus propice aux importations provenant du Canada. Je pense qu'en dessous de ce point, c'est en partie parce que nous ne pouvons pas lutter de concurrence en raison de leurs coûts inférieurs et que les prix ne sont pas très attirants, et un grand nombre de personnes préfèrent s'abstenir d'expédier ou de fabriquer parce que leurs gains ne leur permettent pas de rentrer dans leurs coûts, et c'est pourquoi la production canadienne baisse. C'est également pourquoi il y a moins à vendre. Certains estiment que suivant la tournure du grand débat qui se poursuit aux États-Unis sur l'utilisation des forêts nationales, il peut y avoir une différence dans la quantité que les Américains produisent eux-mêmes. Je crois qu'à la longue leurs forêts vont produire bien davantage. À court terme, toutefois, nous serons dans une situation très favorable, et si les mises en chantier des États-Unis atteignent 1.7 ou 1.8 million comme je le prévois pour l'an prochain, l'industrie canadienne du bois d'œuvre sera vraisemblablement assez forte.

**Le sénateur McElman:** Ainsi le facteur «coût de production» n'est pas aussi important que le nombre de mises en chantier?

**M. Barclay:** Ce facteur a été très important, car si les mises en chantier ne sont pas très fortes, les États-Unis peuvent très bien s'occuper d'eux-mêmes et, par conséquent, les prix baissent. J'ai certains chiffres—et je crains de vous ramener encore une fois dans l'Ouest—tirés d'une étude qui a été faite pour le gouvernement provincial par une maison de placement de Vancouver et même si je n'ai pas vu cette étude qui en fait, n'est pas encore publiée, je suis assez certain que leurs tableaux en proviennent. Ils indiquent que si on se fonde sur les coûts du troisième trimestre de 1976—il s'agit de tendances et de changements pourcentuels entre 1970 et 1975—on observe que, dans le changement pourcentuel des coûts d'abatage en Colombie-Britannique comparativement à ceux du nord-ouest du Pacifique, nous avons eue une hausse de 142% et les États-Unis de 70%; dans le bois de sciage, la hausse a été de 120% pour nous et de 57% pour eux.

**Le président:** S'agit-il de l'ensemble des coûts ou seulement des coûts de main-d'œuvre?

**M. Barclay:** Il s'agit de l'ensemble des coûts.

**Le président:** Pouvez-vous nous laisser ces tableaux?

**M. Barclay:** Oui. J'en ai d'autres exemplaires.

[Text]

**The Chairman:** Then we might get the charts in the record now and the witness can refer to them as he chooses.

NOTE: (See Appendix "6A" to these Proceedings)

**Senator McElman:** Is there any breakdown of the overall costs on the charts?

**Mr. Barclay:** The charts themselves do not show the overall, other than the stumpage.

**The Chairman:** Perhaps if we letter these charts A, B, C, et cetera, then the witness can refer to them in that way when he is dealing with them. So, Mr. Barclay, if in referring to these charts you will refer to them by letter, then people who are not here today and who are reading the record will be able to make sense of what you are saying. So a moment ago you were referring to chart F, am I right?

**Mr. Barclay:** Correct.

**Senator McElman:** I see there is something of a breakdown here.

**Mr. Barclay:** That breakdown is for newsprint. Our records would indicate that a little over 33 per cent of the total cost of manufacturing lumber and plywood is labour. I would think that some 60 per cent of the total cost is wood. In the wood cost you have your stumpage and crown charges as well as your logging costs.

**Senator Carter:** But are your labour costs not included in the wood costs?

**Mr. Barclay:** Yes. I was talking about the process of making lumber. 33 per cent of that cost is in the lumber, and in logging the total labour cost—it is something like value added, Mr. Chairman, to get all these things together properly—in logging it would also be over one-third.

**Senator McElman:** You mentioned stumpage costs. While you are dealing with lumber, could you give us something of the picture that has been developing in British Columbia with respect to leases or rights to harvest the forests. I understand that some of them are for 21 years firm and others are in perpetuity, but that the ones in perpetuity are regarded as not really being in perpetuity. Also could you give us the costs involved at the provincial level and what effect they are having on the increased costs of lumber?

**Mr. Barclay:** Well, taking the latter first, basically the stumpage values in British Columbia are relatively very low and have basically been on minimums for the last year or so because of the market and the way it is calculated. The tenure problem—it is a little too early for me to comment on this. I happen to be one of those people who have several of these perpetual tree farm licences and I still hope that they are perpetual, whatever that may mean in law. There is a report of Dr. Peter Pearse which has recently come out. It is a very large document and it is very difficult to analyze because you have to read the whole report before you really come out with an understanding of your final answer. Each section looks

[Traduction]

**Le président:** Nous pourrions donc inclure les tableaux dans le compte-rendu et le témoin pourra s'y reporter quand il le voudra.

REMARQUE: (Voir l'annexe «6A»)

**Le sénateur McElman:** Est-ce que les tableaux donnent la ventilation de l'ensemble des coûts?

**M. Barclay:** Les tableaux eux-mêmes ne donnent pas de coûts globaux sauf celui du droit de coupe.

**Le président:** Si nous identifions les tableaux au moyen de lettres, le témoin pourrait s'y référer plus facilement. Monsieur Barclay, lorsque vous parlerez de ces tableaux, vous les désignerez donc par leur lettre de façon que les personnes aujourd'hui absentes, mais qui liront le compte rendu, puissent vous comprendre. Il y a un instant, vous parliez du tableau F, n'est-ce pas?

**M. Barclay:** C'est juste.

**Le sénateur McElman:** Je vois qu'on y a établi une certaine ventilation.

**M. Barclay:** La ventilation porte sur le papier-journal. Nos dossiers indiquent qu'un peu plus de 33% des dépenses totales de la fabrication du bois d'œuvre et du contreplaqué a été versé en salaires. Environ 60 p. 100 du montant total a servi à l'achat du bois. Le coût du bois tient compte du montant que vous avez dû payer pour le droit de coupe, de même que des frais perçus par la couronne, et des coûts d'exploitation.

**Le sénateur Carter:** Mais vos coûts de main-d'œuvre ne sont-ils pas compris dans le coût d'achat du bois?

**M. Barclay:** Oui. Je parlais des étapes de la fabrication du bois d'œuvre. Ce dernier compte pour 33% du coût total et les frais d'exploitation, pour environ un tiers du coût total, la coordination des étapes de transformation équivalant en quelque sorte, monsieur le président, à une valeur ajoutée—l'exploitation forestière compte également pour plus d'un tiers.

**Le sénateur McElman:** Vous avez parlé des coûts du droit de coupe. Comme vous parlez du bois d'œuvre, pourriez-vous nous donner quelques détails sur la situation qui existe en Colombie-Britannique, relativement aux baux ou aux droits d'exploiter les forêts. Je crois comprendre que certains de ces baux sont de 21 ans ferme alors que d'autres sont accordés à perpétuité, même si ces derniers ne sont pas vraiment considérés à ce titre. Pourriez-vous aussi nous faire état des coûts engagés au niveau provincial et de leur incidence sur l'augmentation des coûts du bois d'œuvre?

**M. Barclay:** Si nous reprenons la dernière partie de votre question, les tarifs perçus par le droit de coupe en Colombie-Britannique sont essentiellement très bas et leur niveau est au plus bas depuis environ un an à cause du mode de calcul et du marché. Il est encore trop tôt pour que je parle du problème de tenure à bail. Je suis de ceux qui ont plusieurs permis permanents d'exploitation de fermes forestières et j'espère qu'ils sont toujours permanents, quoi que ce terme puisse signifier selon la loi. Le rapport de M. Peter Pearse a été publié récemment. Il s'agit d'un document très extensif et il est très difficile de l'analyser parce qu'il faut le lire au complet pour vraiment comprendre ce qu'on y trouve. Chaque chapitre semble com-



[Text]

self-contained, but then you read another section and you find that it affects another section. I am not too sure that I fully understand what recommendations he is making with respect to changes in tenure. I know he certainly suggests that the major licenses should go on to different types of fixed term, but exactly how the renewable provisions work out still is not too clear in my mind. I also emphasize the word "recommendations."

**Senator McElman:** How do your stumpage costs in British Columbia compare with similar costs in the United States?

**Mr. Barclay:** They are usually higher, in the US for this reason—and I am referring to crown or state timber now. With respect to crown or state timber the comparison is that they are higher in the United States, because there the forest service, whether it be state or federal forest service, takes the responsibility for building the roads and providing everything, so you just have to go and take your timber out. In British Columbia the person who gets the timber sale is responsible for building his own roads and doing the rest. He gets some of that back out of the stumpage assessment but, of course, compared to the main supply of timber which most of the large American companies have freehold, their cost of timber is considerably less than ours. It also has tax advantages, which bring their effective tax rate down to about 36 per cent, or 37 per cent.

**The Chairman:** What is your effective tax rate?

**Mr. Barclay:** About 49 per cent; next to mining, we probably have the highest effective tax rate in the B.C. forest industry, because we have a B.C. Logging Tax Act which does not have the total offsets of federal income tax. We actually are probably up about 4 percentage points higher than the manufacturing sector.

**Senator McElman:** The other costs that you would have provincially and federally, the anti-pollution measures which you are required to implement, what effect do those have on your cost structure? Are they increasing currently, and what is the outlook for the early future?

**Mr. Barclay:** I gave a speech to the Association of Professional Economists in British Columbia a couple of weeks ago which contained the projected figures for the pulp and paper sector only. It is estimated that in British Columbia the annual short-term capital requirements of the pulp and paper sector alone will be in the neighbourhood of \$75 million for modernization and \$260 million for pollution abatement, plus millions of additional dollars for energy-related facilities. It is very high. We ourselves at the moment have just announced that over at Crofton we intend to install a Hogfuel power generating boiler. It depends how these things are treated. We could say really in one respect that basically it is mostly for pollution purposes. It will help with our air emission and do everything else, but it is also in this case going to save us some 660,000 barrels of oil every year, so we are inclined not to call that a straight pollution cost. The building of new mills probably will require additional capital cost in the order of 8 per cent to 10 per cent for equipment and whatnot, which has nothing to do

[Traduction]

plet en lui-même mais en lisant le chapitre suivant on se rend compte qu'il a une incidence sur un autre. Je ne suis pas certain de bien comprendre les recommandations qu'il a faites pour les changements dans la tenure. Je sais qu'il propose que les permis principaux soient accordés pour des termes fixes différents, mais je ne suis pas du tout certain de la façon dont les dispositions de renouvellement fonctionnent. J'insiste aussi sur le mot «recommandations».

**Le sénateur McElman:** Comment vos frais de coupe en Colombie-Britannique se comparent-ils à ceux des États-Unis?

**M. Barclay:** Ils sont habituellement plus élevés aux États-Unis: je parle du bois de la Couronne ou de l'État. Ils sont plus élevés aux États-Unis parce que là-bas le service forestier, qu'il relève de l'état ou du gouvernement fédéral, se charge de construire les routes et de fournir toutes les autres installations, ce qui permet aux exploitants d'aller tout simplement couper leur bois. En Colombie-Britannique, la personne qui obtient le droit de vendre du bois, doit construire ses propres routes et les autres installations. Elle rentre en partie dans ses frais avec l'évaluation du capital superficiel mais si l'on tient compte des vastes ressources de bois en grume que les plus importantes sociétés américaines ont en franche tenure; ce bois leur coûte considérablement moins cher. Ces sociétés américaines ont aussi des avantages fiscaux qui font baisser leur taux réel d'imposition à environ 36 ou 37%.

**Le président:** Quel est votre taux réel d'imposition?

**M. Barclay:** Il est d'environ 49%; après l'industrie minière, nous avons probablement le taux réel d'imposition le plus élevé de toute l'industrie forestière de la Colombie-Britannique parce que notre *Logging Tax Act* ne comporte pas les mêmes compensations que l'impôt sur le revenu fédéral. De fait, notre taux d'imposition est d'environ 4% plus élevé par rapport au secteur de la fabrication.

**Le sénateur McElman:** Quelle incidence les autres coûts qui entrent en ligne de compte au niveau provincial et fédéral et les mesures anti-pollution que vous devez appliquer, ont-elles sur votre structure des coûts? Ont-ils augmenté dernièrement, et comment l'avenir immédiat s'annonce-t-il?

**M. Barclay:** J'ai parlé devant l'Association des économistes professionnels de Colombie-Britannique il y a quelques semaines et je leur ai donné les chiffres estimatifs pour le secteur des pâtes et papiers seulement. On estime qu'en Colombie-Britannique les exigences annuelles de capitaux à court terme pour le secteur des pâtes et papiers seulement atteindront environ \$75 millions pour la modernisation et \$260 millions pour le contrôle de la pollution en plus de quelques millions de dollars supplémentaires pour les installations génératrices d'énergie. C'est très élevé. En ce qui nous concerne, nous venons d'annoncer notre intention d'installer à Crofton une chaudière «Hogfuel» pour produire de l'énergie. Tout dépend des méthodes utilisées. Nous pourrions facilement dire qu'elle servira surtout à diminuer la pollution. Elle aidera à contrôler les émanations qui se répandent dans l'air, et tout le reste, mais dans ce cas, nous comptons aussi épargner 660,000 barils de pétrole par année; nous ne sommes donc pas prêts à dire que cette dépense découle uniquement des mesures anti-pollution. La construc-



[Text]

with the production process at all but is strictly for anti-pollution purposes and environmental control.

But that is the cheap way; the problem is how do we convert an existing mill? When starting fresh all sorts of simple things can be done, such as installing collection systems for sewers during the building. In the case of an existing mill many of the technological improvements cannot fit in. That is where the very high cost enters it.

**Senator McElman:** Being from New Brunswick, where there are ten operating mills in the pulp and paper field, seven of them being quite old, I am quite familiar with the points you are making as to the costs of renovating and updating old mills. Do your competitors in the United States have equally tough anti-pollution standards to meet?

**Mr. Barclay:** Yes.

**Senator McElman:** Is the enforcement of those standards in Canada and the United States equally strict? For example, there are a good number of mills in Canada that have been told that they must clean up and have been given long periods of time in which to do it, for reasons, of course, which we know. There is a great controversy in northern Ontario, apparently, due to the fact that although the anti-pollution standards have been introduced they are not enforced. Is the situation similar in both jurisdictions, in Canada and in the United States?

**Mr. Barclay:** From my understanding, senator, particularly with respect to the water, although I am not too sure about the air, if anything the regulations to the south of us have higher standards than in some places in Canada. However, their timetable is much shorter than ours. This is another area of the Canadian dilemma, because Ottawa has its standards and the provinces have their standards and they do not necessarily fit.

**Senator McElman:** The United States has an advantage of newer mills also, in many cases.

**Mr. Barclay:** That is certainly true compared to eastern Canada, yes.

**Senator Carter:** Would the discrepancy between provincial requirements and federal requirements be true of the United States?

**Mr. Barclay:** I would imagine so, because I have read that certain states have the highest standards, so they would experience the same problems.

**Senator McElman:** I started out on the shipments on the export of Canadian lumber to the United States. Now let us switch over to the imports of lumber from the United States to Canada. In the last few years they have increased from \$34 million to \$104 million. Why are they so highly competitive in our area?

[Traduction]

tion de nouveaux moulins nécessitera probablement un investissement supplémentaire de l'ordre de 8% à 10% pour l'équipement, etc., ce qui n'a aucun rapport avec les procédés de fabrication. Cet investissement a strictement pour objet la lutte contre la pollution et la protection de l'environnement.

C'est le moyen le moins coûteux. La modification des moulins déjà construits pose, par contre, un sérieux problème. Lorsque nous partons de zéro, il est facile de prendre simplement les mesures qui s'imposent, telle que l'installation des systèmes de collection des eaux usées pendant la construction. Nombre d'améliorations techniques ne peuvent être apportées à une usine actuellement en exploitation. C'est à ce stade que les coûts deviennent très élevés.

**Le sénateur McElman:** Étant donné que je suis originaire du Nouveau-Brunswick où dix usines de pâte et papier sont actuellement en exploitation, et dont sept sont très vétustes, je connais très bien les problèmes que vous mentionnez et qui sont liés aux coûts de rénovation et de modernisation de vieilles installations. Vos concurrents américains doivent-ils aussi se conformer à des normes anti-pollution aussi strictes?

**M. Barclay:** Oui.

**Le sénateur McElman:** L'application de ces normes est-elle aussi stricte au Canada qu'aux États-Unis? Par exemple, un bon nombre d'usines au Canada ont été averties qu'elles devraient à l'avenir prendre des mesures appropriées anti-pollution, bénéficiant pour ce faire, de délais assez respectables pour les raisons que nous connaissons. Apparemment, le nord de l'Ontario fait actuellement l'objet de grandes controverses à cause du fait que même si des normes anti-pollution ont été imposées, elles ne sont pas respectées. La situation est-elle la même au Canada qu'aux États-Unis?

**M. Barclay:** Je ne suis pas trop certain dans le cas de la pollution de l'air, mais pour ce qui est de la pollution de l'eau, sénateur, je crois qu'aux États-Unis, les normes sont plus strictes que dans certains endroits du Canada. Toutefois, leurs échéances sont beaucoup plus courtes que les nôtres. Ceci constitue une autre problème pour le Canada puisque le gouvernement fédéral et les provinces fixent leurs normes respectives qui ne sont pas forcément conciliables.

**Le sénateur McElman:** Dans bien des cas, les États-Unis ont l'avantage d'exploiter de nouvelles usines.

**M. Barclay:** C'est certainement le cas si l'on compare leur situation avec celle de l'Est du Canada.

**Le sénateur Carter:** Aux États-Unis, existe-t-il également des différences entre les exigences des États et celles du gouvernement central?

**M. Barclay:** Je suppose, car j'ai appris que certains États imposent des normes plus strictes; ils doivent donc connaître les mêmes problèmes.

**Le sénateur McElman:** Au début, j'avais parlé du bois de construction exporté aux États-Unis. Passons maintenant aux importations de bois de construction américain au Canada. Au cours des quelques dernières années, ces importations sont passées de \$34 millions à \$104 millions. Pourquoi les prix du bois américain sont tellement plus compétitifs au Canada?

[Text]

**Mr. Barclay:** This is lumber?

**Senator McElman:** Yes; I am referring only to lumber.

**Mr. Barclay:** Presumably they were highly competitive because they are more cost-effective than we are. We know that on the plywood side.

**Senator McElman:** In the economies of scale, plywood is understandable, but with respect to lumber would the situation be parallel?

**Mr. Barclay:** It should be virtually, as far as size is concerned. I do not know where this lumber is coming from, or what kind of lumber it is. Certainly, out west we do not consider it to be a meaningful factor, although a little lumber does come in. So I am afraid I cannot help you with respect to that.

**Senator McElman:** It has grown tremendously over that short period of time and I wonder if you have some views on it.

**Mr. Barclay:** I will get you an answer, though.

**Senator Carter:** Is that penetration in the eastern part of Canada?

**Mr. Barclay:** I would suspect so, but I am afraid I do not know.

**The Chairman:** But certainly you are saying that it is not in British Columbia?

**Mr. Barclay:** It is very minor in British Columbia. I do not know the figure, but it is not something that causes us concern.

**Senator Carter:** When you say "eastern Canada," I suppose you mean anything from Ontario east?

**Mr. Barclay:** Well, I originally came, as the chairman said, from Montreal, but it did not take me more than about a year in Vancouver to realize that anything the other side of Chilliwack was east—that is 60 miles from Vancouver!

**Senator McElman:** To what extent has the rather remarkable expansion of the forest industry in the southeastern United States had an effect on your markets in British Columbia?

**Mr. Barclay:** It has quite an effect. The whole of the industry in the southern states, I guess, is only about 30 years old. It is now fairly large in pulp, lumber, and to some extent, plywood. They grow trees in a cycle of 20 years or less, whereas on the B.C. coast we are looking at a 60- to 80-year cycle, and in the interior it is still a 143-year cycle.

One difference is that it is shorter-fibre as opposed to our trees, softwood, which have longer fibre. Therefore it does not compete against all of our kraft production, which is made out of fir, hemlock and northern spruce and pine. It competes much more effectively and is much more serious to the hard-

[Traduction]

**M. Barclay:** Vous parlez du bois de construction bois?

**Le sénateur McElman:** Oui, je veux parler uniquement du bois d'œuvre.

**M. Barclay:** Le bois américain est probablement plus compétitif parce qu'il coûte moins cher. Nous savons que c'est le cas pour les contre-plaqués.

**Le sénateur McElman:** Dans les économies d'échelle on comprend que les prix du contre-plaqué soient plus compétitifs mais la situation est-elle la même pour le bois?

**M. Barclay:** Elle le devrait, virtuellement en termes de volume. Je ne sais pas d'où provient ce bois de construction ni de quel genre il s'agit. Il est certain que dans l'Ouest, nous ne considérons pas qu'il s'agit là d'un facteur important, même si nous importons un peu de bois de construction. Je crains donc de ne pas pouvoir répondre à votre question.

**Le sénateur McElman:** Les importations ont augmenté de façon considérable au cours de cette brève période et peut-être pourriez-vous nous fournir certains détails.

**M. Barclay:** Je vais quand même essayer d'obtenir des renseignements pour vous.

**Le sénateur Carter:** Cette pénétration se fait-elle dans l'Est du Canada?

**M. Barclay:** Je suppose, mais je crains de ne pas pouvoir vous éclairer à ce sujet.

**Le président:** En tout cas, vous êtes sûr qu'elle ne se fait pas en Colombie-Britannique?

**M. Barclay:** Le phénomène est très peu important en Colombie-Britannique. Je ne puis vous donner de chiffres, mais cette question nous préoccupe peu.

**Le sénateur Carter:** Quand vous parlez de l'Est du Canada, je suppose que vous voulez parler des régions situées à l'est de l'Ontario?

**M. Barclay:** Comme l'a dit le président, je suis originaire de Montréal, mais après avoir passé seulement un an à Vancouver, j'ai constaté qu'on désignait pas «est du Canada» toutes les régions situées à l'est de Chilliwack qui est à 60 milles de Vancouver.

**Le sénateur McElman:** Dans quelle mesure l'essor remarquable de l'industrie forestière dans le Sud-Est américain a-t-il influencé vos marchés en Colombie-Britannique?

**M. Barclay:** Les effets sont assez marquants. Je suppose que l'ensemble de l'industrie dans les États du Sud s'est développée depuis à peine 30 ans. Elle produit en assez grande quantité de la pulpe, du bois de construction et, dans une certaine mesure, du contre-plaqué. Le cycle de croissance des arbres est de 20 ans ou moins alors qu'en Colombie-Britannique, le cycle est de 60 à 80 ans et à l'intérieur, il est demeuré à 143 ans.

La différence est que le bois américain possède une fibre plus courte par rapport à nos bois résineux dont la fibre est plus longue. Par conséquent, les États-Unis ne menacent pas notre production de papier fort qui est fabriqué à partir de pins, de sapins du Canada, d'épinettes et de pins du nord. Les

[Text]

wood industry, where to a large extent they are both serving the same customer for the same reason.

Recently there have been all sorts of speeches given by people that that is where the U.S. publisher should put his money to get a supply of newsprint. I have a delightful speech here by the executive vice-president of Southlands, telling our customers that our costs are out of control, they are rising like mad, we are not dependable as a supplier, and that the future rests with putting capacity in the southern parts of the States and forgetting Canada.

Hopefully, if they do their homework, they will find out that it is a lot cheaper for our industry in Canada to put in incremental tonnage through machine speed-ups and the rest than it is for them to build a new machine, be it the southern states or not.

They will also find out they will have considerable difficulties with respect to environmental standards, and also the south particularly is energy short and newsprint is energy high.

So they are important elements. They do compete, not only in North America but also offshore. They have a slightly lower grade pulp product that has sometimes a greater price differential than we think is dictated by the difference in grades.

**The Chairman:** You mean they are lower than you think the difference in grades should be, or higher?

**Mr. Barclay:** They are lower. When they want to be, they are lower, like right now.

**Senator McElman:** They are basically in pine forest, are they not?

**Mr. Barclay:** Yes.

**Senator McElman:** Looking to the medium term future, the plantation type of forestry they are doing is producing a pretty high genetically sound type of tree, particularly in Atlantic Canada and in other parts of the nation. We are still largely into the natural regeneration of forests. We are just getting started in producing genetically sound trees of better quality. Do you see a time lag before we get into first rate silviculture in this country, as they have done in Scandinavia? Do you see a time lag where our costs, because of the type of forests we are harvesting, are going to continue to rise, while with these new forests coming on in the southeast, their costs are going to start rising but not on the same scale? Do you see a serious problem developing for us in the pulp and paper industry? That is what we are talking about now, not lumber.

**Mr. Barclay:** I think less in the pulp and paper industry than in the wood products industry, because the best way to run a pulp mill is not to use any round wood; and, in fact, both up

[Traduction]

producteurs américains sont des rivaux beaucoup plus sérieux pour l'industrie du bois dur où les producteurs canadiens et américains approvisionnent les mêmes clients pour la même raison.

Récemment, toutes sortes de discours ont été prononcés voulant que ce soit dans ce domaine que les éditeurs américains devraient investir pour obtenir du papier-journal. J'ai ici un admirable discours du vice-président exécutif de la *Southlands*, où il dit à nos clients que nous ne pouvons plus contrôler nos coûts, qu'ils grimpent en flèche, que nous ne sommes pas un fournisseur sérieux, et que la seule issue consiste à transférer toutes leurs activités au sud des États-Unis et à laisser tomber le Canada!

Si nos clients étaient bien documentés, ils sauraient qu'il en coûterait bien moins cher à nos industries de mettre des tonnages supplémentaires en faisant accélérer le rythme des machines, ainsi de suite, plutôt que de construire de nouvelles installations au sud des États-Unis ou ailleurs.

Ils s'apercevront aussi des difficultés considérables pour ce qui est des normes relatives à l'environnement, et que ces régions sont particulièrement à court d'énergie—il en faut beaucoup pour la fabrication du papier journal!

Ces facteurs sont donc très importants. Ils doivent tenir compte de la concurrence non seulement en Amérique du Nord mais aussi à l'étranger. Ils produisent des pâtes à papier de qualité légèrement inférieure avec des écarts de prix plus importants que ne le justifierait la différence de qualité.

**Le président:** Sont-ils inférieurs ou supérieurs à ce que vous auriez cru étant donné la différence de qualité?

**M. Barclay:** Ils sont inférieurs, et ils le sont s'ils le décident, comme c'est le cas actuellement.

**Le sénateur McElman:** Ils exploitent essentiellement les forêts de pins n'est-ce pas?

**M. Barclay:** Oui.

**Le sénateur McElman:** Si l'on considère l'avenir à moyen terme, leurs types de plantations forestières produisent des arbres d'excellente qualité, en particulier dans nos régions atlantiques et ailleurs. De notre côté, nous nous en tenons encore à la régénération naturelle des forêts. Nous commençons à peine à produire des arbres génétiquement sans défaut, de meilleure qualité. Pensez-vous qu'il nous faudra longtemps avant d'en arriver à une sylviculture de première qualité, comme celle de la Scandinavie? Dans quels délais prévoyez-vous que nos coûts continueront à augmenter à cause du type de forêts que nous exploitons, alors que les leurs commenceront à monter, mais pas au même rythme, en raison de ces nouvelles forêts qu'ils s'approprient à exploiter au sud-est? Croyez-vous que nous, de l'industrie de la pâte à papier, devons un jour résoudre un problème grave car c'est bien de cette industrie que nous parlons maintenant, et non de celle du bois de construction?

**M. Barclay:** Je pense que ce problème accablera moins l'industrie de la pâte à papier que celle des produits du bois en général, car la meilleure manière d'exploiter une usine de pâte



[Text]

north at Mackenzie and this project at St. Felicien, we do not have a wood room.

**Senator McElman:** It would be chipping entirely?

**Mr. Barclay:** Yes, and most of that from your lumber production—a whole lot of chipping. If you have to do it, do it at your sawmill, because you can select out the best logs for the sawmill. You are really using the sawmill as a chipper, and it improves your sawmill operation very greatly at the same time.

**The Chairman:** For the record, both Senator McElman and I have understood your answer fully, Mr. Barclay, but I should point out that by round wood you mean taking a tree and using it for pulp only, as opposed to taking what is left over . . .

**Mr. Barclay:** In practice, it is using a tree and chipping it.

**The Chairman:** Taking the whole tree and chipping it, as opposed to using what is left over from your cutting operations in the sawmill?

**Mr. Barclay:** Yes. Basically. Again, most of my experience is out west or in the semi-northern part of Quebec, which are still in first growth forest. Some of the problems, as I understand them, in the Atlantic provinces, are similar. There is a lot of old growth, overmature forest, where, by the very nature of being old growth, the trees are fairly decayed, and so on. You really have to get them down before you can do anything with the next rotation. In most parts of Canada we are still working on the original forest, or nature may have put a few fires in there; but they are still several hundreds of years old.

I think the gap is going to come in the change between our second and first growth. Certainly, so far as British Columbia is concerned, and most of Canada is concerned, an awful lot of replanting is done. There is upgrading of the quality of the forest, there is a great deal of careful selection which goes into the type of tree, the right soil conditions, the right elevations, and everything else.

From this book which I have, I can tell you a little of what is happening across the country in this area. At the moment it is estimated that more than half a million acres now receive silvicultural treatment of some kind annually in Canada, with over 100 million trees being planted as compared with 10 million in 1960. Canada itself has some 600 million acres of productive forest land, of which some two million are harvested each year. There are lots of trees.

**Senator McElman:** What was the replanting acreage?

**Mr. Barclay:** The replanting is now half a million.

**Senator McElman:** And two million harvested?

**Mr. Barclay:** That is correct. Most of British Columbia is on a current basis. A lot of companies follow our practice. We

[Traduction]

à papier consiste à ne pas utiliser de bois rond; en fait, au nord, à Mackenzie, et pour le projet de Saint-Félicien, nous n'avons pas d'atelier de préparation du bois.

**Le sénateur McElman:** On ne ferait que du découpage?

**M. Barclay:** Oui, la majeure partie de ce travail provenant de votre production de bois de construction. S'il vous faut faire du découpage, il vaut mieux le faire à la scierie, car vous pouvez alors réserver les meilleurs arbres au débit. Votre scierie devient alors vraiment une usine de découpage, ce qui, en même temps, améliore énormément vos opérations.

**Le président:** Le sénateur McElman et moi-même avons bien compris votre réponse, Monsieur Barclay, mais pour qu'on en prenne note, je tiens à signaler que lorsque vous parlez de bois rond, vous voulez dire qu'on utilise un arbre uniquement pour en faire de la pâte à papier au lieu de prendre seulement ce qui reste . . .

**M. Barclay:** En pratique, on utilise un arbre et on le débite.

**Le président:** Il s'agit donc de prendre l'arbre au complet et de le débiter au lieu d'utiliser ce qui reste du débitage.

**M. Barclay:** Oui, c'est essentiellement cela. Encore une fois, j'ai acquis la plus grande partie de mon expérience dans l'Ouest ou dans les régions semi-nordiques du Québec, qui sont encore boisées d'arbres non renouvelés. D'après ce que je sais, les mêmes problèmes se posent dans les provinces de l'Atlantique où les arbres des forêts sont trop vieux et fort abimés, et ainsi de suite. Il faut absolument les abattre avant de pouvoir penser à un nouvel assolement. Dans la plupart des régions du Canada, nous exploitons encore la forêt originelle, parfois ravagée par des incendies naturels, mais on y trouve encore des arbres plusieurs fois centenaires.

Je crois qu'il y aura des différences entre notre seconde et notre première plantation. En ce qui concerne la Colombie-Britannique, et pratiquement tout le Canada, il y a de toute évidence énormément de nouvelles plantations. On améliore la qualité des forêts, on sélectionne avec beaucoup de soin les types d'arbres, les conditions du terrain, son niveau et tous les autres facteurs.

D'après ce livre, je puis vous donner quelques renseignements sur ce qui se passe dans ce domaine à travers le Canada. On estime qu'actuellement plus de 500 000 acres font l'objet de certains traitements sylvicoles chaque année au Canada, et que 100 millions d'arbres y sont plantés, par rapport à 10 millions en 1960. Il existe au Canada environ 60 millions d'acres de terre forestière productive, dont environ deux millions sont exploitées chaque année. Nous avons donc énormément d'arbres.

**Le sénateur McElman:** Quelle est la superficie des nouvelles plantations?

**M. Barclay:** Elle est actuellement de 500 000 acres.

**Le sénateur McElman:** Et deux millions d'acres sont exploitées?

**M. Barclay:** C'est exact. Cela se pratique couramment dans presque toute la Colombie-Britannique. Beaucoup de sociétés

[Text]

replant immediately after harvesting. Normally we plant about four trees for every one we take down.

One of the things they are looking at in the Maritimes, where you have not got an overmature forest, is to try to go in and space and get some of the growing trees out so that the same amount of energy in the soil can go to the remaining trees to make them better trees. Part of the problem they are having there is that there are too many trees per acre and the condition of the soil cannot support all of them.

So, from a logging point of view, and particularly from a wood product point of view, if you go out and thin some of those out so that the remaining ones are more healthy, you have your lumber log. I think we will see more of this being done, particularly with the second growth, which is smaller.

On the lower coast of B.C. we have the same thing, because the era of the giant coastal tree is fast disappearing into history. Whereas B.C. grew up on the fir tree, it is now only about 18 per cent of the coastal cut, and we are now essentially a hemlock based economy.

**The Chairman:** So what you are replanting is hemlock?

**Mr. Barclay:** No; as a matter of fact, we replant mostly fir.

**Senator Rowe:** Is that Douglas fir?

**Mr. Barclay:** Yes.

**Senator Rowe:** How long does it take to grow?

**Mr. Barclay:** We think 80 years on the coast.

**Senator Rowe:** Eighty years. It still would not be mature at that point, would it?

**Mr. Barclay:** No, but we think that is the best time to take the tree. From that time on it is not going to do all that much more in growth.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I hope you will pardon me for staying in this area and not moving on, because I am one of those who feel that in Canada we have to move much more rapidly than we have been. We are picking up our socks now, but we have to move much more rapidly than we have been in improving our forests genetically. I think the Americans are very far ahead of us. With the size of our forests, the availability of the rawmaterial I think it is quite understandable what our past has been, but I think ahead of us there is a period during which the Canadian forest industry, unless demand is tremendous, may be in very serious trouble.

I will refer as briefly as I can to a situation that you may be familiar with, the so-called Bathurst pilot project in New Brunswick, where a British Columbia firm came to New Brunswick and a rather extensive operation was started, a large mill. I believe they were looking at an annual capacity in the order of 50 million board feet. Despite the warnings of some who had been in the lumber industry in New Brunswick for many, many years, including our own Senator Burchill, the people went ahead and they were not familiar with our forests.

[Traduction]

se conforment à nos pratiques. Nous replantons immédiatement après avoir fait des coupes. Normalement, nous plantons environ quatre arbres pour chaque arbre abattu.

Dans les Maritimes, où il n'existe pas de forêts très anciennes, on tente d'abattre de jeunes arbres afin de faciliter la pousse de ceux qui restent. En effet, le problème qui se pose dans ces provinces est celui de la densité des arbres, car la qualité du sol ne permet pas de tous les alimenter.

Ainsi, du point de vue de la coupe, et tout particulièrement du point de vue des produits du bois, vous éclaircissez certaines de ces plantations pour que les autres arbres soient plus vigoureux et ils peuvent alors servir de billes. Je crois que cette activité sera plus fréquente, surtout à la seconde pousse qui est moins grande.

Il se produit la même chose sur la côte de la Colombie-Britannique parce que l'époque de l'arbre géant de la côte devient rapidement de l'histoire ancienne. Alors que la Colombie-Britannique s'est développée avec le sapin, cela ne constitue plus que 18 p. 100 de la coupe sur la côte et nous comptons maintenant principalement sur la pruche.

**Le président:** De sorte que vous reboisez avec de la pruche.

**M. Barclay:** Non; en réalité nous replantons seulement des sapins.

**Le sénateur Rowe:** S'agit-il du sapin de Douglas?

**M. Barclay:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** Combien de temps prend-il pour croître!

**M. Barclay:** 80 ans environ.

**Le sénateur Rowe:** 80 ans, il n'a pas encore atteint sa maturité à ce moment là, n'est-ce pas?

**M. Barclay:** Non, mais à notre avis, c'est le meilleur moment pour le couper. Après ces 80 ans, il ne croîtra plus beaucoup.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, j'espère que vous me pardonerez de continuer cette discussion et de ne pas changer de sujet; je suis l'un de ceux qui estiment que le Canada devrait agir beaucoup plus rapidement que nous ne l'avons fait. Nous en avons maintenant les résultats. Mais il nous faut agir plus rapidement maintenant pour améliorer nos forêts du point de vue génétique. Je crois que les Américains nous dépassent beaucoup dans ce domaine. La taille de nos forêts et la disponibilité des matières premières expliquent, je crois, notre passé. Mais je crois qu'il y aura une période où l'industrie forestière canadienne connaîtra de grandes difficultés, si la demande n'est pas considérable.

Je parlerai aussi brièvement que possible d'une situation que vous connaissez peut-être, le projet pilote Bathurst au Nouveau-Brunswick. Une firme de la Colombie-Britannique s'est implantée au Nouveau-Brunswick où l'on a construit une grande scierie. Je crois qu'on espérait produire annuellement 50 millions de pieds de planches. Malgré les avertissements de certains qui avaient travaillé dans l'industrie du bois au Nouveau-Brunswick pendant de nombreuses années, dont notre Sénateur Burchill, les gens se sont lancés dans cette entreprise



[Text]

The forest they were looking to for their raw material supply over a period of many years was about 90 per cent balsam fir. Natural regrowth had been the basis for that forest, following fires and so on. As you know, it comes up like hair on a dog's back and the strongest survive and the rest do not. Genetically, it is an extremely poor forest, fast growth balsam fir but very poor in quality. It has what we refer to as red heart rot, where with any tree ten inches or more on the butt, you can figure that from two to eight feet from butt is rot, although the tree is still standing.

**Senator Rowe:** Do they know why? Is it the wood beetle?

**Senator McElman:** No, it has nothing to do with the bugs at all. It is just a genetically poor tree. That industry has gone bust. The B.C. firm has moved back to B.C. The Province of New Brunswick currently has agreed to take it over and they are looking for a buyer and a sorting system that would make the mill viable. I personally think that the province is going to be stuck with it.

**Senator Carter:** A lumber mill?

**Senator McElman:** Lumber. It is a long lumber mill and, of course, the witness would regard most of our trees in New Brunswick as toothpicks, I am afraid, in comparison to the B.C. forests. What I am getting to is that with the mills we have in New Brunswick, both long lumber and pulpwood, I think our situation in competition with the U.S. is becoming very bleak, unless demand is tremendous. I think a lot of it is going to be based on the fact that it is a genetically poor forest. I should say that there is a large chipping operation associated with this mill resulting in the Bathurst pulp and paper operation.

**Mr. Barclay:** That is your key, that the quality of wood is pretty poor. The name of the game in sawmilling, as you know, is to have as high a yield as you can get from the log. I think that is a regional problem, more than a national problem; if I can make the distinction. Basically in the northern forests, you have the boreal belt which goes right across our country and you run into the same conditions in Sweden and Finland. It is all the same group. They have very good, high quality trees. From the examinations of the forests in the St. Felicien area, which is about 150 miles north of Quebec, the quality of the wood is just excellent, although we had to get used to what they called big trees, compared to what we were used to. They are even smaller than we get up north. As a matter of fact, it is about the highest quality we had ever seen. We consider it better than what we have in B.C. for kraft pulping operations.

**Senator McElman:** It is not a high growth.

**Mr. Barclay:** It is not a high growth, but the grade is excellent genetically, I think the other side of what you are

[Traduction]

sans très bien connaître nos forêts. La forêt qui devait leur fournir les matières premières pendant de très nombreuses années se composait d'environ 90 p. 100 de sapins baumiers. Pour ce genre de forêt, il fallait compter sur le reboisement naturel. A la suite de feux de forêt et d'autres incidents, ce genre de sapin, comme vous le savez, repousse facilement; les plus forts survivent et les autres meurent. Du point de vue génétique, cette forêt est extrêmement pauvre: des sapins baumiers qui poussent très vite, mais dont la qualité est médiocre. Ces sapins sont atteints de ce que nous appelons la maladie rouge. C'est le cas de tout arbre de 10 pouces de diamètre ou plus. Vous pouvez penser que deux à huit pieds à partir de la souche sont pourris même s'il tient encore debout.

**Le sénateur Rowe:** Savent-ils pourquoi? S'agit-il d'un insecte?

**Le sénateur McElman:** Non. Cela n'a rien à voir avec les insectes. Il s'agit simplement d'un arbre génétiquement pauvre. Cette industrie a fait faillite. La firme de la Colombie-Britannique est retournée en Colombie. La province du Nouveau-Brunswick a accepté de reprendre l'affaire et elle cherche un acheteur et un système qui rendrait le moulin viable. J'estime personnellement que la province ne pourra pas s'en débarrasser.

**Le sénateur Carter:** Une scierie?

**Le sénateur McElman:** Oui. C'est une scierie pour bois long et évidemment la plupart de nos arbres au Nouveau-Brunswick sembleraient des cure-dents à notre témoin, en comparaison avec les forêts de la Colombie-Britannique. Je veux tout simplement dire qu'avec les moulins du Nouveau-Brunswick, qu'il s'agisse de scieries ou de bois de pulpe, notre situation, par rapport à celle des États-Unis, est très critique, si la demande n'augmente pas. Je crois que cette situation est due au fait qu'il s'agit d'une forêt génétiquement pauvre. Je dois dire que cette scierie se livre de façon appréciable à la production de copeaux, base de l'industrie des pâtes et papiers de Bathurst.

**M. Barclay:** Voilà la raison, la qualité du bois est très pauvre. Comme vous le savez, ce qu'il faut obtenir dans le sciage du bois, c'est le rendement le plus élevé possible de la bille. Je crois qu'il s'agit là d'un problème régional plutôt que national, si je puis faire cette distinction. Fondamentalement dans les forêts du nord, la ceinture boréale traverse notre pays et crée les mêmes conditions qu'en Suède et en Finlande. Les forêts font toutes partie du même groupe. Les arbres sont de très bonne qualité. D'après nos études sur les forêts de la région de Saint-Félicien, environ 150 milles au nord de Québec, la qualité du bois y est excellente, même si nous devons nous habituer à leur définition d'un gros arbre par rapport à ce que nous avons connu autrefois. La taille est même moins grande que celle des arbres dans le nord. En réalité, c'est à peu près la meilleure qualité que nous ayons jamais vue. Nous estimons même qu'elle est meilleure que celle du bois qui sert de pâte kraft en Colombie-Britannique.

**Le sénateur McElman:** Les arbres ne sont pas grands.

**M. Barclay:** Non, mais la qualité est excellente, du point de vue génétique, et il faut également souligner ce côté de la



*[Text]*

saying should also be brought in. I know we were talking genetics, but I did ask Eleanor if she would get me figures the other day on comparative wood costs. Delivered wood costs in Canada are generally considered to be higher than those applicable in the southern United States, but are below those in Scandinavia. The cost of roundwood in eastern Canada has almost doubled in the past six years and now averages approximately \$65 to \$70 a cunit. In comparison, wood costs in the south-eastern United States, are approximately 15 to 20 dollars per cunit lower. In addition, due to the differences in wood density, a ton of bleached kraft pulp requires approximately 1.85 cunits of eastern Canadian softwood, compared to approximately 1.5 cunits of southern pine. There is your genetic difference. The resulting cost penalty to the eastern manufacturers is approximately \$45 to \$55 per ton, or approximately 13 per cent of the published price of bleached pulp. In B.C., due to the lower wood density, wood cost per ton of bleached kraft pulp was estimated to be \$10 to \$12 higher than the south-eastern United States roundwood. U.S. western wood is understood to be the intermediate between B.C. and the southern States.

Tom Bell, who is the chairman and chief executive officer of Abitibi Paper has noted the serious wood cost disadvantages existing in company operations in Canada as opposed to similar operations to his company in the United States and he gave these figures: Wood costs for the Sturgeon Falls Mill in Ontario, siding plant, are \$30 per hundred cubic feet. Wood costs for a similar plant at Roaring River, North Carolina, averaged \$22 per hundred cubic feet. At the Iroquois Falls, Ontario, newsprint mill, the wood costs are \$75 per hundred cubic feet. At the Augusta, Maine newsprint mill the equivalent cost is only \$30 per cunit. The prices for Swedish domestic softwood in 1975 we know varied between \$87 to \$90 per cunit, and we understand this year the prices have gone up over \$100. But I would also caution that when you are looking at the Scandinavian costs, many of the largest companies also own their own forests, so they are paying themselves for their own wood.

**Senator McElman:** They live under the condition of state enforcement laws requiring replanting. As they cut wood, they must replant.

**Mr. Barclay:** Yes; but virtually all of the bigger forests in the southern part of Sweden are either farmer-owned or company-owned.

**Senator McElman:** But the state law applies to all no matter what the region is.

**Mr. Barclay:** That is right, but they are setting a market price for buying woodlot wood. That is what they charge themselves. The northern part of the country is a little different in that over half the forests being state owned. Sweden has very high standards of forestry as does all of Europe. The United States situation which you were referring to earlier primarily comes about because so many of the forest lands are owned by large companies, and such companies as Weyerhaeuser and International Paper have gone ahead with some very

*[Traduction]*

médaille. Je sais qu'il est question de génétique, mais j'ai demandé l'autre jour à Eleanor de me rassembler des données sur les coûts comparatifs du bois. Les coûts de livraison au Canada sont en général plus élevés que ceux qui ont cours au sud des États-Unis mais moins élevés que ceux de la Scandinavie. Le coût du bois rond dans l'est du Canada a à peu près doublé au cours des six dernières années et s'élève en moyenne à environ \$65 à \$70 les 100 pieds cubes. En comparaison, les prix du bois au sud-est des États-Unis sont environ \$15 à \$20 de moins par 100 pieds cubes. De plus, en raison des différences de densité du bois, une tonne de pâte kraft blanchie exige approximativement 185 pieds cubes de bois mou de l'est du Canada, et environ 150 pieds cubes de pins du sud des États-Unis. Voilà la différence génétique. Le coût plus élevé qui en résulte pour les fabricants de l'est est d'environ \$45 à \$55 la tonne, soit environ 13 p. 100 du prix publié de la pâte blanchie. En Colombie-Britannique, en raison de la faible densité du bois, le coût par tonne de pâte kraft blanchie est de \$10 à \$12 plus élevé que pour le bois rond du sud-est des États-Unis. Le bois de l'ouest des États-Unis est censé se situer entre celui de la Colombie-Britannique et celui des états du sud.

M. Tom Bell, président et administrateur en chef de l'*Abitibi Paper* a souligné les graves désavantages du coût du bois pour les opérations de sa société au Canada par rapport à celles de sa société aux États-Unis. Il cite les chiffres suivants. Les coûts du bois à l'usine de Sturgeon Falls en Ontario, usine de bois de revêtement, sont de \$30 les 100 pieds cubes. Les coûts du bois pour une usine semblable à Roaring River, en Caroline du nord, s'élèvent à environ \$22 par 100 pieds cubes. Au moulin à papier journal d'Iroquois Falls en Ontario, le coût du bois est de \$75 les 100 pieds cubes. Au moulin à papier journal d'Augusta dans le Maine, le coût équivalent n'est que de \$30 le 100 pieds cube. Les prix du bois tendre de Suède ont varié en 1975 entre \$87 et \$90 les 100 pieds cubes, et nous croyons savoir que cette année ils sont passés à plus de \$100. Je dois aussi vous prévenir que pour ce qui est des coûts en Scandinavie, un grand nombre des plus importantes sociétés possèdent leurs propres forêts si bien à elles se paient d'elles-mêmes leur propre bois.

**Le sénateur McElman:** Elles doivent se soumettre aux lois du pays qui les obligent à reboiser. A mesure qu'elles coupent des arbres, elles doivent en replanter.

**M. Barclay:** Oui, mais pratiquement toutes les grandes forêts du sud de la Suède sont possédées par des agriculteurs ou des sociétés.

**Le sénateur McElman:** D'accord, mais la loi s'applique sans distinction de région.

**M. Barclay:** C'est juste, mais les sociétés fixent un prix pour l'achat du bois provenant des parcelles de fret. Elles l'imposent elles-mêmes. La situation dans le nord du pays est un peu différente car elle est en train de basculer et la moitié des forêts passent aux mains de l'État. La Suède a de très hautes normes de sylviculture, comme toute l'Europe d'ailleurs. La situation que connaissent actuellement les États-Unis, et dont vous avez parlé précédemment, dépend avant tout du fait qu'un si grand nombre de forêts sont la propriété de grandes

[Text]

progressive forestry practices on their own lands. I would say that certainly so far as British Columbia is concerned we have a pretty high degree of forestry practice, again on those crown lands which are being managed by larger forest companies. We were into spacing, juvenile spacing programs; we are into fertilizing; we have lots of interchanges with the Scandinavians as to what they are doing and what we are doing but some of our conditions are a little different. Generally speaking it is fairly good. I think perhaps that British Columbia started off a little quicker because as I recall after the Sloan report which was in 1944 or 1948 we went on to a sustained-yield basis then and have been on it ever since.

**Senator McElman:** I wish the central and eastern part of the country had been as advanced as you have been in British Columbia. I think they are starting now. I guess Mr. Irving is the leader in Atlantic Canada.

**Mr. Barclay:** My understanding is that it is Irving and Nova Scotia Forest Industries, which, interestingly enough, is owned by a Swedish company, who are doing the best forestry practices.

**Senator McElman:** Moving now to plywood, although 80 per cent of your plywood market is domestic, the remaining 20 per cent of your production is still a pretty substantial amount. Does that go largely to the United States?

**Mr. Barclay:** No, not at all.

**Senator McElman:** Where is it going?

**Mr. Barclay:** The Economic Community, the United Kingdom, Germany, a little bit to France, and to Denmark.

**Senator Rowe:** Not to Japan?

**Mr. Barclay:** None to Japan. This is one of the things we were hoping for was to get the Japanese to take off their restrictions with respect to construction plywood. This is not only a matter of tariffs, but it is also a matter of their building codes.

**Senator McElman:** It is just not tariffs?

**Mr. Barclay:** No, their building codes do not permit it yet for use in construction.

**Senator McElman:** But is it tariffs that keep you out of the United States?

**Mr. Barclay:** Yes, plus our costs.

**Senator Carter:** Speaking of Japan, if I might ask a further question on that. Several years ago—I do not know what the position is now—but several years ago we in Newfoundland were getting veneer from Japan, and I had never thought of Japan as being a producer of forest products.

**Mr. Barclay:** Yes, very much so. They have a very large sawmill industry, plywood industry, pulp industry and news-

[Traduction]

sociétés, et que des exploitations comme la Weyerhaeuser et la International Paper on appliqué sur leurs propres terres des méthodes de sylviculture très perfectionnées. En ce qui concerne la Colombie-Britannique, je dirais qu'elle utilise certainement une méthode très au point, encore une fois sur ces terres de la Couronne qui sont gérées par de grandes sociétés d'exploitation forestière. Nous faisons du reboisement, du repiquage de jeunes pousses; nous nous occupons maintenant de fertilisation des sols. Nous échangeons avec les Scandinaves beaucoup de renseignements sur la façon dont nous travaillons et il faut dire que certaines de nos conditions sont un peu différentes. Je pense que la Colombie-Britannique a peut-être commencé un peu plus vite, puisque, comme je me rappelle, après la déposition du rapport Sloan en 1944 ou 1948, nous avons adopté une base de production continue et l'avons maintenue depuis.

**Le sénateur McElman:** J'aurais aimé que le centre et l'est du pays aient une avance aussi grande que celle de la Colombie-Britannique. Je pense qu'on s'y met maintenant. Il me semble que l'entreprise de M. Irving est la plus importante de la région atlantique.

**M. Barclay:** Je crois savoir que c'est la Irving and Nova Scotia Forest Industries qui a les meilleures exploitations forestières, et, fait intéressant, elle est possédée par une société suédoise.

**Le sénateur McElman:** Passons maintenant au contre-plaqué. Bien que 80 p. 100 de celui que vous produisez soit destiné au marché intérieur, les autres 20 p. 100 représentent un montant assez considérable. Sont-ils principalement acheminés vers les États-Unis?

**M. Barclay:** Non, pas du tout.

**Le sénateur McElman:** Où alors?

**M. Barclay:** Vers la Communauté économique, le Royaume-Uni, l'Allemagne et un peu vers la France et le Danemark.

**Le sénateur Rowe:** Et pas au Japon?

**M. Barclay:** Pas du tout au Japon. Nous comptons faire abolir les restrictions imposées par les Japonais relativement à l'importation du contre-plaqué destiné à la construction. Ce n'est pas seulement une question de tarifs, mais aussi de normes de construction.

**Le sénateur McElman:** Ce n'est pas uniquement une question de tarifs?

**M. Barclay:** Non. Au Japon, le code du bâtiment ne permet pas encore d'utiliser ce matériau dans la construction.

**Le sénateur McElman:** Mais est-ce que ce sont les tarifs qui vous excluent des États-Unis?

**M. Barclay:** Oui, et nos coûts aussi.

**Le sénateur Carter:** Puis-je poser une autre question au sujet du Japon. Je ne connais pas la situation actuelle, mais il y a plusieurs années, nous obtenions à Terre-Neuve du placage du Japon, et je n'ai jamais considéré ce pays comme un fournisseur de produits forestiers.

**M. Barclay:** Oui, il en est un. Il possède une très importante scierie, une industrie de contre-plaqué, de pulpe et de papier



[Text]

print industry. They are exporters of newsprint too. But that is a different type of plywood. We are not talking about decorative plywood; we are talking about softwood plywood and we are talking about construction grades.

**Senator Carter:** But this was mahogany veneer.

**Mr. Barclay:** Yes, that would be used for interior decoration.

**Senator Carter:** This was coming in and they were having sales in the big stores and it was rather cheap compared with Canadian prices.

**Mr. Barclay:** The Japanese have moved into Malaysia where they have been after the hardwoods for the veneer business. You will see from chart D that the U.S. cost structure is considerably less than ours because now economy of scale really comes into play. Then chart E indicates what has happened to United States imports in the Canadian market. In 1975 it was 2.2 billion square feet on a three-eighth inch basis. As a matter of interest there are five United States companies of which, Louisiana Pacific, has an estimated capacity of 1.7 billion and Georgia Pacific has 1.6 billion and Boise Cascade 1.4, Weyerhaeuser 1.2 and International Paper almost 1 billion. So we have any one of five firms in the United States who can themselves produce about half the Canadian market requirement and with large economy of scale you can certainly bring your costs down.

**Senator McElman:** They are certainly cutting into the domestic market very substantially.

**Mr. Barclay:** Yes, and they are cutting into our market share in Europe very substantially too.

**Senator McElman:** I see that Canadian imports of plywood and building boards have jumped from \$6 million in 1970 to \$94 million in 1975. That is a rather frightening jump. Is this attributable to the tariff structure which is, I believe, 20 per cent for the United States as against ours which is only, I believe, 15 per cent against the United States?

**Mr. Barclay:** That is correct.

**Senator McElman:** With that penetration of our market, how would you relate that proportionately to tariffs in the long run and to lower production costs?

**Mr. Barclay:** The facts of life are that, as chart E shows, United States imports have come away up, and that is over a 15 per cent tariff, and they have caused no end of trouble for the Canadian plywood industry because we have had to lower our prices to meet it, and in the eastern newspapers in the last few days I have been reading about the announced closure taking place in part of the British Columbia plywood industry, and the reason for that is that in order to meet the United States competition prices have been dropped so low that they are better off closing down temporarily.

**Senator McElman:** We have had to close down in New Brunswick the only plywood mill in the Atlantic area, and that is due to the fact that American competition has been pushing very hard. It has been suggested that we should have a parallel

[Traduction]

journal. Il exporte aussi de ce dernier produit. Mais son contre-plaqué est d'un type différent. Nous ne parlons pas de contre-plaqué décoratif, mais de contre-plaqué de bois tendre ainsi que de normes de construction.

**Le sénateur Carter:** Mais c'était du placage d'acajou.

**M. Barclay:** Oui, mais il devait être destiné à la décoration intérieure.

**Le sénateur Carter:** Ce produit était exporté ici et vendu dans les grands magasins. Son prix était assez bas en comparaison du nôtre.

**M. Barclay:** Les Japonais se sont rendus en Malaisie et s'y sont procuré des bois durs pour leur industrie de placage. Vous verrez au tableau D que leurs frais sont de beaucoup inférieurs aux nôtres, parce que maintenant, l'économie d'échelle compte vraiment. Le tableau E montre le résultat qu'ont connu les importations américaines sur le marché canadien. En 1975, leur volume était de 2.2 milliards de pieds carrés, sur une base de  $\frac{3}{8}$  de pouce. Fait intéressant, il existe cinq sociétés américaines: l'une d'entre elles, la *Louisiana Pacific*, aurait un potentiel de 1.7 milliard; la *Georgia Pacific*, de 1.6; la *Boise Cascade*, de 1.4; la *Weyerhaeuser*, de 1.2 et la *International Paper*, de près de 1 milliard. Ainsi donc, chacune des cinq sociétés américaines peut répondre à environ la moitié de la demande du marché canadien; et en optant pour une grande économie d'échelle, on peut certainement réduire les coûts.

**Le sénateur McElman:** Elles accaparent sûrement une grande part du marché intérieur.

**M. Barclay:** Oui, et aussi une grande part de notre marché en Europe.

**Le sénateur McElman:** Je constate que les importations canadiennes de contreplaqué et de panneaux de construction sont passées de 6 millions de dollars en 1970 à 94 millions de dollars en 1975. C'est une hausse assez extraordinaire. Est-elle attribuable au système de tarifs qui est, je crois, de 20 p. 100 aux États-Unis contre seulement 15 p.c. chez nous?

**M. Barclay:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Compte tenu de cette pénétration du marché, comment rattacheriez-vous cela, proportionnellement aux tarifs à long terme et aux diminutions des coûts de production?

**M. Barclay:** Les faits sont les suivants: le tableau E montre que les importations des États-Unis ont augmentées, en dépit d'un tarif de plus de 15 p. 100. Cela a provoqué une infinité de problème pour l'industrie canadienne du contreplaqué, parce qu'elle a dû diminuer ses prix pour rester concurrentielle. Au cours des derniers jours, j'ai lu dans les journaux de l'est qu'en Colombie-Britannique, certaines usines de contreplaqué avaient décidé de fermer temporairement parce que, ne pouvant plus concurrencer les prix déjà très bas de l'industrie américaine, elles estimaient que c'était préférable pour elle.

**Le sénateur McElman:** Au Nouveau-Brunswick, nous avons dû fermer la seule usine de contreplaqué de la région de l'Atlantique parce que la concurrence américaine était trop forte. On a suggéré qu'on devrait établir un tarif parallèle en



[Text]

tariff in so far as it relates to our exports to the United States. Would you recommend that?

**Mr. Barclay:** Certainly. I do not think it would be criticized as being too subjective to suggest that if there are tariffs as between Canada and the United States at least they should be the same—if they are there any at all.

**Senator McElman:** If it were increased 5 per cent, would we regain part of those markets, or are they still sufficiently competitive that they would continue to claim a large part of our market?

**Mr. Barclay:** Let me attempt to answer that a little differently: In my opinion the only thing which will improve the Canadian softwood plywood producer's position is a strong U.S. housing market which will syphon off the American product back into its own market. I do not believe we will ever be able to compete with the United States plywood producers, whether the tariff be set at 15 per cent, or 20 per cent.

**Senator McElman:** If we are going for 20 per cent, maybe we should go for 25 per cent.

**Senator Carter:** You spoke of the 15 per cent tariff not being a sufficient barrier. Even if it were raised, what advantage do they have due to transportation costs? As I see it, there are two answers to this problem and this frightening figure from \$6 million to \$94 million in five years has two answers. One is transportation and I believe the other one would be the supply itself. There were periods of strikes on the west coast when the construction industry just could not get the B.C. products and had to obtain them from somewhere. This was their natural place to look for supplies and that enabled the penetration to take place in the first instance. Would you comment on these two points, please?

**Mr. Barclay:** I think, yes, undoubtedly one of the reasons for some of this increased U.S. plywood is that they did look after the Canadian market during part of 1975 when virtually all the B.C. production, anyway, was down for three months. However, I do not believe that really accounts for most of it. I do not have the figures as currently for this year, but the same trend is continuing and the straight economic facts of life are that these people produce a product which many Canadians like to use and which is cheaper than anything we can make.

**Senator Carter:** But the transportation costs offset to some extent our tariff; to what extent does that happen?

**Mr. Barclay:** That I could not tell you; I am not sufficiently familiar with it to know the equivalents. Let us go at it in another way: I would imagine that much of the plywood coming into Canada goes a fairly short distance north and south, depending on where the plants are located. Therefore their transportation costs would be very much lower than for someone producing in New Brunswick and British Columbia and having to bring it halfway across the country, yes.

[Traduction]

ce qui concerne nos exportations aux États-Unis. Seriez-vous prêt à appuyer cette idée?

**M. Barclay:** Certainement. Je ne pense pas qu'on puisse nous reprocher de manquer d'objectivité en suggérant que, s'il doit exister des tarifs entre le Canada et les États-Unis, au moins devraient-ils être les mêmes.

**Le sénateur McElman:** Si les tarifs étaient majorés de 5 p. 100 recouvririons-nous une partie de ces marchés ou bien les Américains demeureraient-ils assez forts pour continuer d'en dominer une grande partie?

**M. Barclay:** Permettez-moi de répondre différemment à cette question. Selon moi, la seule mesure qui puisse améliorer la situation des fabricants canadiens de contreplaqués en bois tendres serait la naissance, aux États-Unis, d'un fort marché de l'habitation qui absorberait les produits américains. Je ne pense pas que nous ne soyons jamais en mesure de faire concurrence aux fabricants américains de contreplaqués, que le tarif soit de 15 ou de 20 p. 100.

**Le sénateur McElman:** Si nous acceptons 20 p. 100, peut-être accepterions-nous 25 p. 100.

**Le sénateur Carter:** Vous dites qu'un tarif de 15 p. 100 ne constitue pas un obstacle tarifaire suffisant. Même si nous l'augmentons, quelles incidences y aurait-il compte tenu des coûts de transport? Selon moi, il y a deux réponses à ce problème. Il y a deux explications à cette augmentation effrayante de \$6 à \$94 millions en 5 ans. La première; les coûts du transport; la deuxième; je crois que c'est l'approvisionnement. Deux grèves importantes sur la côte ouest ont empêché l'industrie de la construction de l'approvisionner en Colombie-Britannique elle a été forcée de se tourner vers l'étranger. L'endroit tout désigné pour s'approvisionner: les États-Unis; cela a donc permis la pénétration de notre marché par les Américains. Pourriez-vous commenter ces deux raisons, s'il vous plaît?

**M. Barclay:** Je pense qu'en effet, inévitablement la cause de l'augmentation des contreplaqués américains sur le marché canadien pendant une partie de 1975, provient de l'arrêt presque total, pendant trois mois, de la production en Colombie-Britannique. Cependant, je ne crois pas que ce soit la raison majeure. Je n'ai pas les données pour cette année, mais la tendance persiste. Lorsqu'on examine froidement les raisons d'ordre strictement économique on constate que les Américains fabriquent un produit qui plaît à de nombreux Canadiens et qui est meilleur marché que ceux que nous pouvons fabriquer.

**Le sénateur Carter:** Mais les frais de transport font contre-poids d'une certaine façon à nos tarifs; dans quelle mesure?

**M. Barclay:** Je ne peux pas répondre à cette question. Ce problème ne m'est pas assez familier pour en connaître les données prévues. Examinons-le d'un autre point de vue. Je suppose que la plus grande partie du contreplaqué importé au Canada doit parcourir une assez courte distance vers le nord ou vers le sud, selon l'emplacement de l'industrie. Ainsi les frais de transport vont être beaucoup plus faibles que les coûts des industries situés au Nouveau-Brunswick ou en Colombie-

[Text]

**The Chairman:** What is the situation with respect to water-borne transportation from the B.C. coast to, let us say, the Montreal area?

**Mr. Barclay:** There is some.

**The Chairman:** That is comparatively cheap, is it?

**Senator McElman:** What effect will the exchange rate have in this whole picture? U.S. exports will cost 7 per cent more and Canadian exports 7 per cent less. We could use the figure of 14 per cent. What does this do to us in our export market and in our domestic market, just with respect to plywood?

**Mr. Barclay:** With respect to plywood, as you said, it makes the American product 6 per cent to 7 per cent more expensive to import than it was previously, which certainly helps us to get our prices back up so that we are not losing money on making plywood. It is a help, obviously, and maybe a fairly significant one. If we consider the Canadian pulp and paper industry for a moment, we made a calculation recently that every point in the exchange rate means \$35 million in earnings to the Canadian pulp and paper industry.

**Senator Rowe:** Does that include the whole plywood industry?

**Mr. Barclay:** No, that is just pulp and paper. As far as BCFP is concerned, every point equates to approximately 22 cents a share for us.

**Senator McElman:** How does it relate to your earlier comment, as I gathered from it, that we should not be too greatly encouraged by the lower rate of the Canadian dollar in the forest industry?

**Mr. Barclay:** That is correct; we should not use the umbrella of exchange to overcome our fundamental problems was my point, which I cannot make too strongly, because the problems still exist. The exchange rate may be a temporary relief. If we are just looking from the point of view of export, it would be great to see it go more, but we are also Canadians and too great a swing either way is not good for this country and, as a matter of fact, is very damaging to it.

**Senator Carter:** You are saying that the drop in the exchange rate is really a symptom of an economic illness and we must correct the cause, rather than alleviate the symptom?

**Mr. Barclay:** That is correct. Now, I am one who thinks that obviously there is no way that the Canadian dollar can be as strong as the American dollar. In my opinion a few peculiar things were going on. We were speaking of a much stronger dollar due mainly to our great interest spreads and our borrowings, which were keeping it up almost artificially. I do not know what the right figure is, but I believe the concern,

[Traduction]

Britannique qui devront payer pour faire presque traverser la moitié du pays à ces produits.

**Le président:** Qu'en est-il du transport par bateau de la côte de la Colombie-Britannique à, disons, Montréal?

**M. Barclay:** Cela se fait.

**Le président:** C'est probablement moins coûteux, n'est-ce pas?

**Le sénateur McElman:** Quelle influence a le taux de change dans toute cette histoire? Les exportations américaines vont coûter 7% de plus et les exportations canadiennes 7% de moins. Disons qu'on se sert d'un pourcentage de 14%. Pour l'industrie du contreplaqué seulement, quelles répercussions cela a-t-il sur notre marché de l'exportation et sur le marché intérieur?

**M. Barclay:** Pour le contreplaqué, comme vous dites, les produits américains sont maintenant de 6 à 7% plus chers à l'importation que par le passé, ce qui certainement nous aide à soutenir nos prix. Donc, nous ne perdons pas d'argent en fabriquant du contreplaqué. C'est une aide, de toute évidence, et même une aide d'une grande importance. Examinons, pendant un instant, le cas de l'industrie canadienne des pâtes et papiers. Nous avons fait des évaluations récemment qui montrent que chaque variation d'un point du taux de change signifie des millions en revenus pour l'industrie canadienne des pâtes et papiers.

**Le sénateur Rowe:** Est-ce que cela comprend toute l'industrie du contreplaqué?

**M. Barclay:** Non, ce n'est que la pulpe et le papier. Pour la BCFP, chaque point équivaut à environ 22 cents l'action.

**Le sénateur McElman:** Comment rattachez-vous cela à ce que vous avez dit plus tôt, c'est-à-dire, d'après ce que j'ai pu comprendre, que nous ne devrions pas être trop encouragés par la baisse du dollar canadien, en ce qui concerne l'industrie forestière?

**M. Barclay:** C'est exact; nous ne devrions pas nous servir du taux de change pour résoudre nos problèmes fondamentaux, et je ne peux trop insister sur ce point, car les difficultés demeurent. Le taux de change peut apporter un soulagement temporaire. Si nous ne considérons que l'exportation il serait tout à fait bien qu'il baisse encore, mais nous sommes également des Canadiens et une trop grande variation dans un sens ou dans l'autre ne peut bénéficier au pays et, en vérité, peut lui faire beaucoup de tort.

**Le sénateur Carter:** Vous dites que la baisse du taux de change est en réalité le symptôme d'une maladie de l'économie et que nous devrions plutôt apporter un remède à la cause qu'atténuer les symptômes?

**M. Barclay:** C'est exact. Maintenant, je tiens à faire remarquer que je suis de ceux qui pensent qu'il est évident que le dollar canadien ne peut en aucune façon être aussi solide que le dollar américain. Il se passait, à mon avis, d'étranges choses. On attribuait la plus grande force du dollar principalement à la diversité de nos entreprises et de nos emprunts, ce qui le maintenait élevé de façon presque artificielle. Je ne sais pas



[Text]

obviously, that everyone had was to see it drop as fast as it did, because the main reasons for it seemed to be political, psychological and really not economic factors. In my opinion, for economic reasons the dollar probably should be minus 3 or 5 per cent.

**Senator Carter:** The economy, going back to 10 years ago, was in the situation that the Canadian dollar was approximately 15 cents lower. The rate of inflation in both countries has been fairly comparable during that period and the proper relationship should still be somewhat the same, between 85 cents and 90 cents.

**The Chairman:** Senator Carter, excuse me; I cannot recall the time ten years ago when the dollar was at 85 cents. 92.5 cents was the lowest.

**Senator Carter:** Yes.

**Senator McElman:** Perhaps our witness could give us the forecast, as I am sure the industry has studied this, of what the drop in the exchange rate will mean for the housing industry in Canada?

**The Chairman:** Before we come to the exchange rate question with the witness and leave plywood, could I interject so that it will be in the record relative to plywood a question and an observation I have? As I take all the figures you gave us in your earlier testimony, we have a very heavy favourable balance of trade with the United States in forestry products generally, consisting of some billions of dollars in pulp, paper, lumber and so forth. Apart from possibly evening out the tariff so that the 20 per cent rate that the Americans have against ours would be the same on their plywood coming into Canada...

**Mr. Barclay:** Which it used to be.

**The Chairman:** Which it used to be. Would you agree that it would be dangerous for us to insist that we must have a balance in a commodity such as plywood when we have this huge favourable balance in our favour in the other forestry products? If we were to go too far in attempting to get the American plywood out of Canada might they retaliate by bringing on other forms of restriction in the other areas of forest products, in which we have such a huge balance of trade? In other words, do we have to look at the overall picture without becoming too concerned with the one area?

**Senator McElman:** I believe the witness was stressing that it should be a parallel tariff, rather than retaliatory.

**The Chairman:** Is that as far as you would go?

**Mr. Barclay:** Yes.

[Traduction]

quel est le chiffre exact, mais je pense que tous craignaient, évidemment, qu'il baisse aussi rapidement qu'il le fait, car les principales raisons qui semblaient le soutenir semblaient de nature politique et psychologique plutôt que des facteurs économiques. A mon avis, du point de vue économique, le dollar devrait probablement varier de moins de 3 ou 5 cents.

**Le sénateur Carter:** Avec la situation économique qui prévalait il y a dix ans, le dollar canadien valait à peu près 15 cents de moins. Le taux d'inflation des deux pays a été à peu près comparable au cours de cette période et le rapport entre les deux devises aurait dû demeurer à peu près la même, c'est-à-dire de 85 à 90 cents.

**Le président:** Excusez-moi, sénateur Carter, je ne me souviens pas qu'il y ait eu, il y a dix ans, une période où la valeur du dollar était de 85 cents. Le point le plus bas a été de 92.5 cents.

**Le sénateur Carter:** Vous avez raison.

**Le sénateur McElman:** Peut-être que notre témoin pourrait nous donner des prévisions, car je suis certain que l'industrie a fait une étude des répercussions qu'aura la baisse du taux d'échange sur l'industrie du logement au Canada?

**Le président:** Avant d'aborder la question du taux d'échange avec le témoin et d'abandonner celle du contre-plaqué, puis-je vous interrompre pour faire inscrire au procès-verbal une observation que je fais en ce qui concerne le contre-plaqué? D'après tous les chiffres que vous nous avez communiqués dans votre témoignage précédent, nous avons avec les États-Unis, une balance commerciale très fortement en notre faveur, en ce qui concerne les produits forestiers en général, c'est-à-dire une valeur de quelques milliards de dollars pour la pulpe, le papier, le bois-d'œuvre, etc. Mise à part la possibilité d'égaliser le tarif, pour que le taux de 20% qui joue à l'avantage des Américains soit imposé sur le contre-plaqué importé au Canada...

**M. Barclay:** Ce qu'il était auparavant.

**Le président:** C'était le tarif imposé auparavant. Seriez-vous d'accord pour dire qu'il pourrait être dangereux pour nous d'insister pour obtenir l'égalité pour un produit comme le contre-plaqué, alors que nous bénéficions de cette énorme balance commerciale en notre faveur pour les autres produits forestiers? Si nous allions trop loin dans nos efforts pour empêcher le contre-plaqué américain d'entrer au Canada, les États-Unis pourraient, par mesure de représailles, imposer d'autres genres de restrictions pour d'autres catégories de produits forestiers où nous bénéficions d'une énorme balance commerciale? Autrement dit, ne devons-nous pas prendre en considération l'ensemble de la situation sans trop nous préoccuper d'un domaine en particulier?

**Le sénateur McElman:** Je crois que le témoin a surtout insisté pour faire valoir que le tarif devrait être équivalent plutôt que constituer une mesure de représailles.

**Le président:** Vous n'iriez pas plus loin?

**M. Barclay:** Non.



[Text]

**Senator McElman:** Could we get back to the other question? What will its effect be on housing in Canada?

**Mr. Barclay:** Frankly, I do not know. I do not know what components, when you are building a house, are imports, because that is the only place where it can really have any effect. I do not know why it would have much effect, really, one way or the other, except that it would probably make it even a little more expensive. But to what extent, I do not know.

**Senator McElman:** It would be inclined to increase labour costs for housing as well as in other areas. We import 30 per cent of our needs in Canada.

**Mr. Barclay:** In housing?

**Senator McElman:** In general terms we import 30 per cent of our needs in Canada, and those costs will now go up because of the rate change. These will feed themselves into the whole system, and the parallel demands for increased wages to meet increased costs will be there, which will feed into housing. That is what I expect the return will be. One of the biggest elements for your industry, for the domestic market certainly, is housing. My thinking is that housing costs will increase ahead of this. It may drop off in the number of starts.

**Mr. Barclay:** I would agree with that, but how significantly they would increase, I do not know. We were forecasting housing starts in Canada for next year to be down. I think the latest figure indicated that we will have about 267,000 starts this year. It may be back around the 240,000 level or thereabouts. As I recall, the Economic Council projected an annual 245,000 starts for quite a few years as being about the right level for this country. So we feel that the market will be adequate. It will not be as good as it has been over the last few years, but nevertheless it will be fairly good. It will obviously affect costs to some extent.

**Senator Rowe:** Your forecast was made before the decline of the dollar?

**Mr. Barclay:** Yes. I don't know whether it will change it, either. It is hard to predict. In this industry, depending on the way you look at things, you are either up or down. If I were down, I would change my prediction, but right now I am up, because the exchange rate is doing something for us. To answer your question, I think it will have some effect on housing, but I cannot assess how much.

**Senator McElman:** Your labour costs on the west coast have appreciated substantially and are ahead of those of your U.S. competitors. What about the stability of the work force compared with your competitors?

**Mr. Barclay:** The stability?

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Pourrions-nous revenir à l'autre question? Quelles en seront les répercussions sur le logement au Canada?

**M. Barclay:** A vrai dire, je l'ignore. Je ne sais pas quels éléments d'une maison sont importés, car c'est là qu'elle peut vraiment avoir quelques répercussions. Je ne sais pas pourquoi elle aurait des répercussions importantes, vraiment, d'une façon ou d'une autre, sauf qu'il rendra peut-être le logement un peu plus coûteux. Dans quelle mesure, je ne sais pas.

**Le sénateur McElman:** Elle pourrait avoir tendance à faire augmenter le coût de la main-d'œuvre pour la construction de logements de même que dans d'autres domaines. Nous importons 30% des produits dont nous avons besoin au Canada.

**M. Barclay:** Pour la construction de logements?

**Le sénateur McElman:** De façon générale, nous importons 30% des produits dont nous avons besoin, et ces coûts augmentent maintenant à cause de la baisse du taux d'échange. Les augmentations du prix de ces produits se feront sentir dans tout le système et elles entraîneront des demandes équivalentes d'augmentation des salaires pour répondre à l'augmentation des coûts, ce qui se fera sentir au niveau du logement. Ce sont les conséquences que je prévois. Le logement constitue l'un des éléments les plus importants pour votre industrie, du moins pour ce qui est du marché intérieur. A mon avis, le coût du logement augmentera plus rapidement que ceci. Cette augmentation peut entraîner une diminution du nombre de mises en chantier.

**M. Barclay:** Je suis d'accord, mais à quel point il augmentera, je l'ignore. Nous avions prévu que le nombre de mises en chantier au Canada diminuerait l'an prochain. Je pense que les dernières données indiquent qu'il y aura environ 267,000 mises en chantier cette année. Ce nombre pourrait être réduit à environ 240,000. Si ma mémoire est bonne, le Conseil économique a prévu qu'un nombre annuel de 245,000 mises en chantier par année serait à peu près le niveau convenable pour le pays pendant un assez bon nombre d'années. Nous avons donc l'impression que le marché sera suffisant. Il ne sera peut-être pas aussi bon qu'il l'a été au cours des quelques dernières années, mais il sera néanmoins convenable. Les coûts seront évidemment affectés dans une certaine mesure.

**Le sénateur Rowe:** Votre prévision a été faite avant la baisse du dollar?

**M. Barclay:** Oui. Et je ne sais pas si la situation changera. C'est difficile à dire. Dans cette industrie, selon le point de vue qu'on adopte, il y a toujours des hauts et des bas. Si j'étais en mauvaise position, je modifierais mes prévisions, mais maintenant ce n'est pas le cas, car le taux de change nous est favorable. Pour répondre à votre question, je pense que cela aura des répercussions sur le logement, mais je ne peux dire jusqu'à quel point.

**Le sénateur McElman:** Vos coûts de main-d'œuvre sur la côte ouest ont beaucoup augmenté et ils sont meilleurs que ceux de vos concurrents américains. Qu'en est-il de la stabilité de la main-d'œuvre au Canada par rapport à vos concurrents?

**M. Barclay:** La stabilité?

[Text]

**Senator McElman:** Yes: labour leadership, strikes, slow-downs, and so on, compared with your U.S. competitors.

**Mr. Barclay:** It is very poor. I think there are far more strikes, legal or otherwise, which we have experienced than have been experienced in the United States. Generally speaking, so far as the pulp and paper industry is concerned, we have not had many strikes in British Columbia. But we are also affected by what happens with our service industries—transportation, longshoremen, and the railways. I think it has really affected us more in that area.

We were going through quite a difficult time on the wood products side, but in the last several years the IWA has become a lot more stable and the rash of wildcat strikes that we used to have have not occurred.

**Senator Rowe:** Would you think that is because of IWA leadership, or is there a definite change in their policy compared with, say, 15 years ago?

**Mr. Barclay:** It may be one and the same thing. I would say yes, it has come about obviously through their leadership. I would like to think that their leadership is reflecting also the concerns of their members. There are a lot more people now concerned about what happens if certain courses of action are taken. Our in-plant relationships with our own local unions and so on are now considerably better, after the three months strike we had last October, than it was for years.

There was a serious amount of concern on the part of employees, the unions and ourselves as to what those type of actions meant to all of us.

**Senator Carter:** Our last witness, Mr. Stenason, and other witnesses, referred to a more enlightened labour force in the U.S.A. than in Canada. Where do we start to get labour to appreciate the problems facing the industry, which affects them as much as it affects the industry? Should we start in our schools? Are we defective somewhere in that area? Should the government sponsor seminars, with unions and management together? Have you any suggestions on what we could do to improve that part of our climate, because there seems to be a problem there?

**Mr. Barclay:** I think there is a problem, but I do not think we should look just at labour. There is a fundamental difference between the labour movement in the United States and in Canada. In the United States, most of what the labour unions do and concern themselves with are industrial matters. I would say that many things we do in Canada are political matters. A lot of the action, the unrest, and the things which have happened, have really had nothing to do with industrial disputes. Stands are taken and moves made by those whom I would categorize as being political activists. Look at what happened on October 14. Look at all sorts of things that are happening around us. I am not saying which system is right or which is wrong. The big difference is that in the United States

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Oui. En ce qui concerne les chefs syndicaux, les grèves, les grèves perlées et ainsi de suite, par rapport à vos concurrents américains.

**M. Barclay:** La situation est peu reluisante. Je pense qu'il y a eu beaucoup plus de grèves, légales ou pas, ici qu'aux États-Unis. En général, en ce qui concerne l'industrie de la pâte à papier, il n'y a pas eu beaucoup de grèves en Colombie-Britannique. Mais nous sommes également touchés par ce qui arrive dans nos industries de services, les transports, les débardeurs et les chemins de fer. Je pense que ce secteur a véritablement été touché beaucoup plus.

Nous avons passé une période difficile du côté des produits du bois, mais au cours des dernières années, le syndicat international des travailleurs du bois d'Amérique est devenu beaucoup plus stable et la vague de grèves sauvages dont nous étions coutumiers n'a pas eu lieu.

**Le sénateur Rowe:** Avez-vous l'impression que c'est à cause de la direction du syndicat, ou y a-t-il véritablement eu changement de politique de ce côté comparativement à, disons, il y a 15 ans?

**M. Barclay:** Tout cela se tient. Je dirais que ce résultat a évidemment été atteint par l'entremise de la direction. J'aimerais à croire que les chefs traduisent également les intérêts de leurs membres. Il y a beaucoup plus de personnes maintenant qui se préoccupent du résultat de l'adoption éventuelle de certaines mesures. Nos rapports dans l'usine avec nos propres syndicats locaux sont aujourd'hui bien meilleurs qu'ils ne l'ont été pendant des années après les trois mois de grève que nous avons connus en octobre dernier.

Les employés, les syndicats et nous-mêmes nous préoccu-pions beaucoup de ce qu'entraînerait ce genre de mesures pour nous tous.

**Le sénateur Carter:** Notre dernier témoin, M. Stenason, et d'autres témoins, ont fait allusion à une main-d'œuvre plus éclairée aux États-Unis. Quand commence-t-on à initier les gens aux problèmes de l'industrie qui les touchent toujours autant qu'elle-même? Devrions-nous commencer dès l'école? Sommes-nous fautifs en ce domaine? Le gouvernement devrait-il organiser des colloques avec les syndicats et les directions d'entreprise? Avez-vous des suggestions pour améliorer cet aspect, car il semble bien y avoir un problème?

**M. Barclay:** Je pense qu'il y a effectivement un problème, mais je ne crois pas que nous devrions considérer uniquement la main-d'œuvre. Il y a une différence fondamentale entre les mouvements ouvriers aux États-Unis et au Canada. Aux États-Unis, tout ce que les syndicats ouvriers font et tout ce qui les préoccupe concerne des questions industrielles. Je dirais que beaucoup de ce que nous faisons au Canada se rapporte à des questions politiques. Une bonne partie des mesures, de l'agitation, et de ce qui se produit n'a véritablement rien à voir avec les conflits ouvriers. Des positions sont adoptées et des mesures prises par des personnes que je qualifierais d'activistes politiques. Songez à ce qui est arrivé le 14 septembre. Regardez tout ce qui se passe autour de nous. Je ne dis pas qu'un



[Text]

the labour movement has not tied itself to a political entity, whereas in Canada it basically has, with some exceptions.

The real problem—and it lies all over; I feel it is almost as important in Ottawa as it is with the labour unions—is that we have just not been able to explain how the system works.

**Senator Carter:** Where should we start doing that?

**Mr. Barclay:** If we look at "The Way Ahead", as I recall, there are some 32 pages and the word "profit" is not mentioned once. Until such time as we can get a fundamental understanding with everyone as to the importance of an adequate return and what it does for the system, we will have a serious problem in this country, and it does not concern only labour by any manner of means. They are probably the whipping boy too often. It concerns all of us, the educators, the whole works. I would suggest that the fundamental terms to understand the financial and socio-economic problems of government and business are really not understood by a vast section of the people. We talk about profits, net earnings, dividends and all sorts of things. If you really went out and asked a lot of people what these terms meant, they would not know; they just do not understand. Yet those words reflect the failure or the success of our economy and go, I think, to a great depth in making it very difficult for anyone to govern this country. I think that is our big problem. It is right there. We have failed as industry, obviously, to do it. The education system is not doing it; the labour unions are not doing it; and, damn it all, the government is not doing it. So, in answer to your question, it is time we all got together and did something positive about it, not negative.

**Senator Carter:** Have you any suggestions though?

**Senator McElman:** What is the industry doing?

**Mr. Barclay:** The industry—we have a series of things. I will put the B.C. hat on again for a moment. As far as concerns the Council of Forest Industries, we have a program which works through the school system and has been accepted by the Department of Education and virtually all of the school boards, where we provide assistance to teachers and in some cases send people to talk to students. The Canadian Pulp and Paper Association made a major decision in its affairs yesterday, whereby we are putting a large amount of money into a budget for more effective communication. In all respects we will basically be gearing it to what we would like to call the opinion-makers—people in government, school teachers.

**Senator Carter:** Is the press doing what it should? I mean, after all, here is one means of enlightening people.

**Mr. Barclay:** This gets us into another argument. I think the press is—I will be hanged for this—basically doing a disservice. Again, there is an imbalance about everything. As long as something is bad or you can knock something, it is a great page 1 article; but if there is something that someone has done

[Traduction]

système est bon plutôt qu'un autre. La grande différence, c'est qu'aux États-Unis, le mouvement ouvrier ne s'est pas lié à une entité politique, alors que c'est essentiellement le cas au Canada, à quelques exceptions près.

Le véritable problème—et il se fait sentir partout; je pense que c'est presque aussi important pour Ottawa que pour les syndicats ouvriers—c'est que nous n'avons tout simplement pas pu expliquer la façon dont fonctionne le système.

**Le sénateur Carter:** Par où devrions-nous commencer?

**M. Barclay:** Écoutez, *The way ahead*, si je me souviens bien, a quelque trente pages et le mot «profit» n'y est pas mentionné une seule fois. Jusqu'à ce que tout le monde comprenne l'importance fondamentale d'un revenu suffisant et son utilité pour le système, nous aurons un grave problème au Canada et il ne concerne pas seulement la main-d'œuvre, qu'on prend probablement trop souvent comme tête de Turc. Cela nous concerne tous, les éducateurs, toute l'industrie. A mon avis, les termes fondamentaux qui permettent de saisir les problèmes financiers, et socio-économiques du gouvernement et de l'entreprise ne sont pas vraiment compris par une partie importante de la population. Nous parlons de profits, de gains nets, de dividendes et de toutes sortes de choses. Si vous alliez demander à beaucoup de gens ce que signifient ces termes, ils ne le sauraient pas; ils ne comprennent tout simplement pas. Cependant, ces mots traduisent l'échec ou le succès de notre économie et portent très loin, je pense, en rendant la tâche difficile à quiconque gouverne le pays. Je crois que c'est là notre gros problème. C'est exactement cela. En tant qu'industrie, nous avons échoué, de toute évidence, tout comme le système d'éducation, les syndicats ouvriers et même le gouvernement. Donc, en réponse à votre question, je pense qu'il est temps que nous rassemblions nos forces et que nous prenions des mesures positives, non pas négatives.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous des suggestions?

**Le sénateur McElman:** Que fait l'industrie à cet égard?

**M. Barclay:** L'industrie... je pense qu'elle fait beaucoup. Encore une fois, je parlerai de la Colombie-Britannique pendant un moment. Pour ce qui est du Conseil des industries forestières, nous avons un programme qui est intégré au système scolaire et qui a été accepté par le ministère de l'Éducation et pratiquement toutes les commissions scolaires, grâce auquel nous fournissons une aide aux enseignants et, dans certains cas, envoyons des personnes parler aux étudiants. L'Association canadienne des producteurs de pâtes et papier a pris une décision importante hier, par laquelle une grosse somme est affectée à l'amélioration des communications. A tous les égards, nous voulons axer notre programme sur ce que nous serions tentés d'appeler les «observateurs», les membres du gouvernement, les enseignants.

**Le sénateur Carter:** La presse joue-t-elle bien son rôle? Car, en fin de compte, c'est là un moyen d'éclairer les gens.

**M. Barclay:** Cette question nous entraîne dans un autre débat. Je pense que la presse—et cette critique va m'attirer bien des foudres—rend fondamentalement de mauvais services. Encore ici, on a un déséquilibre à propos de tout. Lorsqu'un problème existe ou qu'on trouve matière à critiquer, la



[Text]

that is positive, you might be able to find it on page 87. It is an imbalance that you get through all your media or you get through people talking. We are now almost a society that spends most of its time in trying to tear something down, and very few people are doing anything about building something in its place. We are all too preoccupied with knocking down. These are the things that are my greatest concerns for the future.

**Senator Carter:** You say government does not do anything. What do you think government should do?

**Mr. Barclay:** The first thing, as far as I am concerned, is that someone should state that making a profit is essential for a healthy economy. I have not heard that yet.

**Senator Carter:** I am not totally in agreement with you there. I think our finance minister makes that point every once in a while.

**Mr. Barclay:** Now we have problems with the press because they do not pick it up, and being isolated out in British Columbia we do not. Incidentally, when I say the government should, within the last two weeks, in fact, the Treasurer of Ontario gave a very strong speech on the importance of profits to the Ontario economy.

**The Chairman:** My observation would be that it has been changing recently, Mr. Barclay, but there was a long dry period there so far as governments were concerned.

**Senator McElman:** I think we are getting to the stage where instead of finding a whipping boy—labour, the media—we are all starting to look at our own responsibilities and taking them in hand, other than just sloughing off our own shortcomings on somebody else. That applies to industry, to government, to labour.

**Mr. Barclay:** I could not agree more. That is what I said before. The time has come when we have just got to get together. Maybe it is impossible. I do not know. It seems to me to be one of the first things that is going to help. If we can somehow, in some manner, come up with a board that can produce figures that everyone can agree with. Then we would be a long way down the road to resolving a lot of problems.

**Senator McElman:** Given that, of course, if you could get a George Meany in Canada to translate those to the labour movement it would help as well.

**Mr. Barclay:** Here again, of course, we have another difference between our union structures, where in the United States the AFL-CIO is a very strong, powerful body, whereas in Canada the CLC basically is the sum of its parts.

**Senator Carter:** I think you put your finger on the nub of the problem a few minutes ago. Isn't the basic problem mistrust? You make a statement and the other fellow says that is bull. They make a statement and you say that is bull. So, you do not believe them and they do not believe you. You have

[Traduction]

question fait les manchettes. Mais si quelqu'un a posé un acte positif, on peut très bien y faire allusion à la page 87 d'un journal. C'est un déséquilibre qu'on retrouve dans tous les média, ainsi que chez bon nombre de personnes. A l'heure actuelle, nous formons pour ainsi dire une société qui passe le plus clair de son temps à essayer de détruire, alors que l'esprit constructif n'est que l'apanage d'une minorité. Nous sommes tous trop préoccupés à tenter de détruire. Ce sont là mes plus grandes préoccupations pour l'avenir.

**Le sénateur Carter:** Vous dites que le gouvernement ne fait rien. Que devrait-il faire, à votre avis?

**M. Barclay:** Quelqu'un devrait d'abord mentionner, je pense, que la réalisation de projets est essentielle à une saine économie. Personne ne l'a fait jusqu'à maintenant.

**Le sénateur Carter:** Je ne suis pas entièrement d'accord avec vous. Je crois que notre ministre des Finances mentionne cette condition assez souvent.

**M. Barclay:** Nous avons maintenant des problèmes avec la presse parce qu'elle n'en parle pas, et, étant isolés en Colombie-Britannique, nous ne le faisons pas. Soit dit en passant, il est vrai que le trésorier de l'Ontario a prononcé au cours des deux dernières semaines, un discours où il insistait sur l'importance des projets pour l'économie de sa province.

**Le président:** Je pense que la situation a changé récemment, monsieur Barclay. Mais il y a eu une longue période creuse du côté des administrations publiques.

**Le sénateur McElman:** Je pense que nous passons au stade où, au lieu d'avoir des souffre-douleurs (les travailleurs et les média) nous commençons tous à considérer nos propres responsabilités et à les assumer, plutôt que de tout simplement imputer nos erreurs aux autres. Cela s'applique à l'industrie, au gouvernement, à la main-d'œuvre.

**M. Barclay:** Je ne pourrais en convenir davantage. Cela équivaut à mes propos antérieurs. Le temps est venu où nous devons tout simplement rassembler nos forces. Peut-être est-ce impossible? Je ne sais pas. Il me semble que ce sera l'un des éléments les plus utiles, si nous pouvons d'une façon ou d'une autre en arriver à la création d'un conseil qui pourrait fournir des chiffres auxquels tout le monde accorderait crédit. Nous serions vraiment sur la bonne voie pour résoudre quantité de problèmes.

**Le sénateur McElman:** Évidemment, dans cette perspective, si l'on pouvait faire venir George Meany au Canada pour expliquer ces chiffres au mouvement ouvrier, cela nous aiderait également.

**M. Barclay:** Encore une fois, évidemment, il y a une autre différence au niveau des structures syndicales; aux États-Unis, l'AFL-CIO constitue un organisme très puissant, alors qu'au Canada, le C.T.C. est essentiellement l'ensemble de ses ramifications.

**Le sénateur Carter:** Je crois que vous avez touché au cœur du problème il y a quelques minutes. Le point fondamental n'est-il pas un manque de confiance? Vous faites une déclaration et ils la démentent. Ils font une déclaration et vous la démentez. Vous ne les croyez pas et ils ne vous croient pas. Il y

[Text]

this cleavage, this conflict of trust. This is the thing that has to be overcome. I do not know how you can do it. You make statements, "showing a profit figure" and all that. The fellow says, "This is all crooked!" Where are you?

**Mr. Barclay:** There is definitely a credibility gap and mistrust. There is also, I firmly believe, misunderstanding, because I will bet you that a large number of people will look at someone's sales and say, "Those are dollars in that guy's pocket. What is he complaining about? His revenue was \$273 million in 1975, so what is he complaining about? Look at all the money he has". I think they honestly believe that. If you look at any survey—and we have had one recently conducted which paralleled the ones that come out in the United States that I have seen—if you poll a lot of people and ask the question, "Do you think that the forest industry is making too much money?" they will say, "Yes," and they will give a figure which is about four times higher than it is right now. So this is just a misunderstanding.

**Senator Rowe:** I do not want to deviate here. I have a question bearing right on this.

**The Chairman:** I was looking at the clock. I am going to come back to Senator McElman.

**Senator Rowe:** My question follows from what Senator Carter was saying. Over and over again here we have been told, by witness after witness, that costs are higher in Canada than they are in the United States. Number one. Number two: productivity is lower than it is in the United States. After you have balanced out everything else, made all the extenuations you can, you still have lower productivity. Do the unions and labour leaders of Canada admit that, or accept those two premises, I suppose you would call them, of higher expenses and lower productivity in Canada? That is my question.

**Mr. Barclay:** I find it difficult to speak for them. My own experience is that with some I know, they realize it, but they are not too sure how they are going to use it. They have a difficult problem, too; they stand for election. They have to satisfy their membership and what they are looking at is, "Look, I have to get my people what they are entitled to in relation to the other people in the community." If you are an industrial union, we have a real dilemma because the public sector and the service sector have extraordinary wages compared to ours and we are looking at things where we want a qualified person to run a very expensive piece of machinery 150 miles from nowhere, and his wage rate is just about what a checkout girl is going to get in a supermarket sitting in the centre of a large community. That does not make sense. But how do you answer the legitimate question, "Why shouldn't I get more?" The fact of life is that he should get more. The other component you have to put into it is what is your take-home pay? I, for one, would always like to see when these things come out, everyone realizing how much they are paying in taxes and how much is coming out of their salary, because the take-home pay of the Canadian worker is considerably lower than that of the United States worker, given the same amount, and that is a legitimate factor to consider too. So these are some of the reasons, some of the pressures and some

[Traduction]

a méfiance de part et d'autre et c'est ce que nous devons tenter de surmonter. Je ne sais pas comment y parvenir. Vous faites un exposé, «indiquant des bénéfices», etc. Et votre interlocuteur dit: «Tout cela est faux». Qu'en est-il?

**M. Barclay:** Il y a certainement un manque de crédibilité et de confiance. Mais je crois aussi fermement qu'il y a de l'incroyable; je vous parie qu'une grande partie de la population, en regardant les ventes de quelqu'un croit que c'est là de l'argent qui va directement dans ses poches. De quoi se plaint-il? Son revenu pour 1975 était de 273 millions de dollars. De quoi se plaint-il? Regardez tout l'argent qu'il a. Je pense que la population y croit vraiment—c'est ce qui ressort de n'importe quel sondage (nous en avons fait un récemment pour ce programme, semblable à ceux menés aux États-Unis), si vous demandiez aux gens: «Croyez-vous que l'industrie forestière fait trop d'argent?» ils répondront «oui». Et ils donneront des chiffres quatre fois supérieurs à ce qu'ils sont en fait actuellement. Il y a donc de l'incompréhension.

**Le sénateur Rowe:** Je ne veux pas changer de sujet. J'ai une question portant directement sur cet aspect.

**Le président:** Je regardais l'heure. Je reviendrai au sénateur McElman.

**Le sénateur Rowe:** Ma question fait suite aux commentaires du sénateur Carter. Premièrement, tous les témoins qui ont comparu ici nous ont dit encore et encore que les frais étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Deuxièmement, la productivité est plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Après avoir soupesé tous les autres éléments, considéré toutes les circonstances atténuantes, la productivité reste quand même plus basse ici. Les syndicats et les dirigeants ouvriers du Canada admettent-ils cela, ou acceptent-ils ces deux données qui sont des dépenses plus élevées et une productivité plus faible, comme on pourrait les appeler? Voilà à ma question.

**M. Barclay:** Il m'est difficile de répondre pour eux. D'après mon expérience, certains s'en rendent compte. Mais ils ne savent pas exactement comment en sortir. Ils ont un problème difficile aussi. Je suppose qu'ils veulent pouvoir se faire élire. Ils doivent satisfaire leurs membres et on pourrait exprimer de la façon suivante leurs préoccupations: «Regardez. Je dois procurer à mes gens ce à quoi ils ont droit, au même titre que tous les autres membres de la collectivité.» Mais si vous œuvrez dans un syndicat industriel vous devez faire face à un véritable dilemme parce que les salaires du secteur public et des services sont considérablement plus élevés que les nôtres; nous devons demander à un ouvrier spécialisé de faire fonctionner une machine très coûteuse à 150 milles «dans le bois», à un salaire à peu près semblable à celui d'une caissière dans un supermarché, qui, elle, vit au centre d'une importante collectivité. C'est insensé. Mais que pouvez-vous répondre à cette question légitime: «Pourquoi est-ce que je ne gagnerais pas plus?» Parce qu'en fait, il devrait gagner plus. L'autre élément dont il faut tenir compte, c'est le salaire net. Pour ma part, j'aurais toujours aimé, lorsqu'on discute de ce genre de choses, que tous se rendent compte des sommes qu'ils paient en impôt, des sommes retranchées de leur salaire, parce que le salaire net du travailleur canadien est considérablement inférieur à celui de son homologue américain—pour un même salaire brut—et



[Text]

of the difficulties. I can appreciate their problems. But we have an imbalance here, and I think particularly that the industrial worker, relatively speaking, has not done as well, with his skills and with his remoteness and everything else, compared to some of these other wages being paid. I think they are entitled to better wages. The unfortunate thing is that we cannot afford to pay them, and they know it.

**Senator McElman:** In recent years, in dollar terms our export of paper and finished products has been going up but our share of the newsprint market in the United States has been going down. At the same time, our volume sales of market wood to the United States are going up. In other words, the finished product section of our sales is not keeping pace with the semi-processed products. What is the reason for this? Is it an ownership situation—United States companies owning Canadian production or is it a case of Canadian companies sipping to associated firms in the United States?

**Mr. Barclay:** If we are basically talking newsprint, I made a remark earlier, at the end of my opening remarks, where I said that I wanted to emphasize that basically speaking we were a marginal supplier in most of our market areas and to a very large extent we are the last in and the first out on a market swing. 1975 was a bad year because our eastern industry was down for about six months and our western industry was down for about three months, so we were into lower shipments anyway. But what we are obviously going to see—and it is happening already, and it is going to continue to happen—is that new capacity in North America will come in more to the south than it is coming in here and they will be taking up the additional growth. Our own estimates are basically that we will ship the same amount of newsprint to the United States in 1977 as we are doing in 1976, and the additional amount will be taken up by new machines coming in in the States. I did not cover the control of the Canadian industry because I thought that the question would be brought up. In Canada, in pulp capacity, 59 per cent is Canadian controlled, 29 per cent American and others which include British, Finnish, Swedish and Japanese control 12 per cent. In newsprint 62 per cent is Canadian controlled and 28 per cent is United States controlled and 10 per cent for others. Then in other paper or paperboard capacities 72 per cent is Canadian, 19 per cent United States and 9 per cent others. Dr. Pearce's report, which I mentioned earlier, indicated that 33 per cent of the British Columbia industry was foreign controlled. So here again is another myth which we can lay to rest because most people automatically say that our resource industry is American owned. That is not true as far as forest industries are concerned.

**Senator McElman:** Your own industry, British Columbia Forest Products, has no subsidiaries in the United States?

**Mr. Barclay:** That is correct.

**Senator McElman:** Why not?

**Mr. Barclay:** Well, we have obviously looked at this from time to time. As a company we started with a small collection

[Traduction]

c'est aussi un facteur qu'il est normal de considérer. Voilà donc certaines des raisons, des tensions et des difficultés. Je peux comprendre leurs problèmes. Mais il y a ici un déséquilibre, et je crois que le travailleur industriel en particulier, est défavorisé compte tenu de ses aptitudes, de l'élément d'éloignement, etc., et du niveau actuel des autres salaires, je crois qu'ils ont droit, eux aussi, à un meilleur salaire. Le malheur est que nous ne pouvons pas le leur payer, et ils le savent.

**Le sénateur McElman:** Au cours des dernières années, nos exportations de papier et de produits finis ont augmenté, du point de vue des recettes, mais notre part du marché du papier-journal des États-Unis est à la baisse. Nos ventes de bois d'œuvre sur le marché américain sont aussi à la hausse. Autrement dit, le secteur des produits finis tirent de l'arrière par rapport au secteur des produits semi-finis. Comment cela s'explique-t-il? Est-ce dû aux rapports de propriété—les sociétés américaines contrôlant la production canadienne, et les sociétés canadiennes livrant à des entreprises associées aux États-Unis?

**M. Barclay:** En ce qui concerne le papier-journal essentiellement, j'ai dit à la fin de ma déclaration préliminaire que, fondamentalement, nous sommes un fournisseur marginal dans la plupart de nos marchés, et dans une très grande mesure, nous sommes les derniers admis et les premiers abandonnés lorsqu'un marché est bouleversé. L'année 1975 a été très mauvaise parce que nos industries de l'est et de l'ouest ont marché au ralenti pendant respectivement six et trois mois, et que de toutes façons, nos livraisons étaient moins considérables. Mais ce qui va manifestement arriver, et cela a déjà commencé et va se poursuivre—c'est que le sud absorbera toute l'expansion à venir en Amérique du Nord. D'après nos prévisions, nous enverrons à peu près la même quantité de papier-journal aux États-Unis en 1977 que nous le faisons en 1976, et c'est la nouvelles machinerie américaine qui répondra à la demande supplémentaire. Je n'ai pas parlé du contrôle de l'industrie canadienne parce que j'ai cru que cette question serait soulevée. Dans le domaine des pâtes à papier, 59% de l'industrie canadienne est contrôlée par le Canada, 29% par les États-Unis et 12% par d'autres pays, notamment la Grande-Bretagne, la Finlande, la Suède et le Japon. Dans le secteur du papier-journal le Canada contrôle 62% de l'industrie, les États-Unis 28%, et d'autres pays se partagent les 10% qui restent. Dans d'autres secteurs, tels celui du papier ou du carton, le Canada contrôle 72% de l'industrie, les États-Unis 19%, et d'autres pays 9%. Dans le rapport de M. Pearce, que j'ai souligné précédemment, on dit que l'industrie de la Colombie-Britannique est contrôlée à 33% par des étrangers. Voilà encore un mythe de démenti. La plupart des gens sont convaincus que notre industrie d'exploitation des ressources appartient aux Américains. Ce n'est pas vrai pour l'industrie forestière.

**Le sénateur McElman:** Votre société, la British Columbia Forest Products, n'a pas de succursales aux États-Unis.

**M. Barclay:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Pourquoi pas?

**M. Barclay:** Il est évident que nous nous sommes déjà posé la question. A ses débuts, en 1946, la société réunissait quel-



[Text]

of sawmills and logging operations in 1946. We have grown pretty rapidly and we have really made a basic decision to stay with what we know and not to diversify into things that we do not know. Every time we have come down to making a decision as to where to put our dollars we have opted for keeping them in Canada up to now.

**Senator McElman:** And the need for being close to your source is also a consideration.

**Mr. Barclay:** Yes. We have looked at the possibility of getting into forestry developments in the United States, we have been to Brazil and to Malaysia, and we have looked at most of the provinces of Canada. A year and a half ago we made the decision that our next big move was going to be to the province of Quebec.

**Senator McElman:** Looking at export markets, which are very important, aside from the United States, others are finding it enticing and interesting to move operations into the United States for a variety of reasons. One of these reasons is DISC. What effect has DISC had on penetration by your United States competitors into the Canadian market and Canadian markets overseas?

**Mr. Barclay:** I cannot answer that, and I guess I will refer you to the testimony of John McAvity before your committee where you asked him that question—and he is far more of an expert than I am—and, as I recall, he said he really did not know. He pointed out that the whole DISC program was under certain pressures in the United States, and how that balances off to manufacturing allowances that we have here and the fast write-offs that we get from time to time, I really do not know.

**Senator McElman:** But you are not aware of the use of this by your competitors in the United States primarily for shipments into Canada?

**Mr. Barclay:** I am not aware of it purely for shipments into Canada, but I certainly am aware of it for offshore shipments. I am in a different position, really, because most of what I do, with the exception of plywood, is tariff-free anyway, and Canada is a relatively small market for market kraft pulp and newsprint compared to the total production of the industry, other than lumber, and that is the area we are in. If we are looking at British Columbia and what were British Columbia's shares of the markets, the major markets in 1974, we represented 14.4 per cent of the lumber consumed in the United States. We were 0.8 per cent of the pulp consumption and 9 per cent of the newsprint consumption. In Europe we were 5.3 per cent of their lumber consumption, 6.7 per cent of their pulp, and I don't think there is any British Columbia newsprint going to Europe, so that is zero. In Japan we are 5.1 per cent of their lumber, 4.8 per cent of their pulp and 0.6 per cent of their newsprint. So, as I keep emphasizing, we are basically marginal suppliers and we are caught because there is no possibility that we can dictate the prices in an international market. We never really know what our revenue is going to be because we have no handle on it. Therefore, we have to make very sure that our costs do not put us out of business. I agree, incidentally, with the testimony of several people given here

[Traduction]

ques scieries et entreprises de bûchonnage. Ayant connu une expansion assez rapide, nous nous sommes décidés à continuer dans la même veine au lieu de nous diversifier dans des domaines inconnus. Chaque fois qu'il était question d'investissements, nous les avons fait au Canada.

**Le sénateur McElman:** La proximité de vos ressources est aussi un facteur déterminant.

**M. Barclay:** Oui. Nous avons étudié la possibilité de nous lancer en exploitation forestière aux États-Unis, nous avons visité le Brésil et la Malaisie et nous avons examiné la plupart des provinces Canadiennes. Il y a un an et demi, nous avons pris la décision de nous installer au Québec.

**Le sénateur McElman:** En regardant le marché d'exportation—qui est très important—sans compter les États-Unis, on trouve que certaines sociétés sont très attiré par l'idée d'aller s'installer aux États-Unis pour de nombreuses raisons, dont la DISC. Quel est l'effet du DISC sur la percée du marché canadien et des marchés canadiens à l'extérieur, par vos concurrents Américains?

**M. Barclay:** Comme je ne suis pas en mesure de répondre à votre question, je me rapporte au témoignage de John McAvity, qui a déclaré devant votre Comité—et son expertise est plus grande que la mienne—qu'il n'avait pas de réponse. Il a signalé que l'ensemble du programme de la DISC était soumis à des pressions venant des États-Unis. Je ne sais vraiment pas dans quelle mesure celle-ci annule les indemnités à la fabrication dont nous jouissons ici et les défalcatons rapides dont nous bénéficions parfois.

**Le sénateur McElman:** Mais vous ne savez pas si vos concurrents américains y ont recours surtout pour expédier des marchandises au Canada.

**M. Barclay:** A ma connaissance, ils ne l'utilisent pas uniquement pour l'expédition de marchandises au Canada, mais je sais qu'ils y ont recours pour l'expédition à l'extérieur. Mon point de vue est évidemment différent, car la plupart de nos produits, à l'exception du contreplaqué, sont francs de droit et le marché canadien de pâte de papier-journal est relativement petit par rapport à la production totale de l'industrie, abstraction faite du bois d'œuvre, qui est notre spécialité. En 1974, la part des marchés les plus importants qui revenait à la Colombie-Britannique s'élevait à 14.4 p. 100 pour le bois d'œuvre 0.8 p. 100 pour la pâte à papier et 9 p. 100 du papier de journal aux États-Unis. Nos ventes en Europe représentaient 5.3 p. 100 de la consommation totale de bois d'œuvre et 6.7 p. 100 de la consommation totale de pâte à papier, mais je ne crois pas que nous y ayons vendu du papier-journal de Colombie-Britannique, de sorte que le pourcentage équivaut à 0. Au Japon, nous avions fourni 5.1 p. 100 du bois d'œuvre 4.8 p. 100 de la pâte à papier et 0.6 p. 100 du papier-journal. Donc, comme je ne cesse de le souligner, nous sommes avant tout des fournisseurs marginaux sans aucun recours face aux prix internationaux. Nous ne savons jamais quel sera notre chiffre d'affaire, car il échappe à notre contrôle. Il ne faut donc surtout pas que nos frais nous acculent à la faillite. Et je suis d'accord, en

[Text]

when someone kept asking if we were pricing ourselves out of the market, and I agreed with their answers which said no, not yet, but it was certainly affecting our profits.

**Senator Rowe:** May I preface what I have to ask by saying this. I used to have some political responsibility in this field, and about 25 years ago I asked for and got a royal commission in the province of Newfoundland on forestry. We got the topnotch men in Canada to serve on that commission, both as members and advisers. Major General Howard Kennedy, whose name you may remember, was the commission chairman and later became chairman of the Federal District Commission. Also on the commission was the head of the federal forestry division, Mr. Cameron, who had reached retirement. There were several others. One of the points they gave us to understand was that we in Newfoundland—this being true also of other parts of Canada—had a great deal of marginal forest land, in the economic sense, on the island of Newfoundland. The forests were difficult of access and so on, particularly so in Labrador where we had in one location alone 40 million cords of some of the best pulpwood in the world, Labrador black spruce, and in another location 30 million cords. They gave us to understand that the world was using up part of its forestry capital in the sense that the manufacturing world was using more wood than it could obtain from incremental growth, so that it would be only a matter of time before these marginal lands in Newfoundland, Quebec, New Brunswick and other places would be used. That has not happened. In fact, by acting on that, in part, we encountered some very disastrous follow-ups of the situation. Notable among these was our linerboard mill, which has cost \$500 million, or \$600 million, and was predicated on the economic supply of Labrador wood. Instead of that, the price of that wood has more than quadrupled in the last ten years alone, but you are no doubt familiar with that. What has happened to that whole principle? Is the world using up, in part, its capital, and from that may we look forward to a time when the marginal woods will produce? I was interested to hear you say that you are going into the province of Quebec. Are you taking over some enterprise, or do you intend to begin virgin operations?

**Mr. Barclay:** This is an area in which there has been a little sawmill activity, but virtually it is wood that has been there for years and no one could get to it.

**Senator Rowe:** What is the general prospect for us in that field? We do have hundreds of millions of cords of wood throughout Canada which are marginal, or below marginal.

**The Chairman:** I believe that by "using up capital" Senator Rowe is referring to depleting the total available amount.

**Senator Rowe:** That is correct. We know what happened in the United States; the great hardwood forests of 150 years ago are gone. The witness has told us about the Douglas fir of British Columbia and the Sequoias down in the United States. They have not got by on incremental growth there, but have used their capital.

[Traduction]

passant, avec les témoins qui ont répondu à la question de savoir si nos prix nous amèneront à la faillite: non, pas encore, mais il est certain que nos profits en souffrent.

**Le sénateur Rowe:** Permettez-moi de précéder ma question d'un commentaire; comme j'avais jadis une certaine responsabilité politique dans ce domaine, j'ai demandé et obtenu il y a 25 ans environ, une enquête royale soit effectuée dans la province de Terre-Neuve sur l'industrie forestière. Les meilleurs spécialistes du Canada faisaient partie de cette commission, tant à titre de membres que de conseillers. Le Major général Howard Kennedy, dont vous connaissez sans doute le nom, présidait la commission avant de devenir président de la Commission du district fédéral. La commission comprenait également le chef de la division fédérale des forêts, M. Cameron, qui avait atteint l'âge de la retraite. Il y avait également d'autres membres éminents. Ils nous ont fait comprendre, entre autres choses, que Terre-Neuve possédait une grande quantité de terrains forestiers marginaux, au sens économique du terme, ceci étant également vrai pour d'autres parties du Canada. Ces forêts étaient difficilement accessibles, particulièrement dans le Labrador où l'on trouvait, concentrées en un point, 40 millions de cordes de l'un des meilleurs bois à pulpe au monde, l'épinette noire du Labrador, 30 millions de cordes à un autre endroit. Il nous ont expliqué que le monde dilapidait son capital forestier dans la mesure où le secteur de la production consommait plus de bois que ne le permettait la croissance des forêts, si bien qu'ils prévoyaient qu'un jour ou l'autre, ces terrains marginaux de Terre-Neuve, du Québec, du Nouveau-Brunswick et d'ailleurs pourraient être exploités. Cela ne s'est pas produit; en fait, en comptant partiellement sur cette évolution, nous avons pris des décisions aux conséquences désastreuses. Citons notamment le cas de notre usine à carton doublé, qui a coûté 500 ou 600 millions et qui fut construite en prévision de l'offre faite pour le bois du Labrador. Au lieu de cela, le prix de ce bois a plus que quadruplé au cours des dix dernières années, mais vous connaissez sans doute bien ce sujet. Qu'en est-il advenu de ce principe? Est-ce que le monde épuise en partie son capital et est-ce que nous pouvons prévoir un moment où les bois marginaux seront rentables? Nous m'avez intéressé en disant que vous alliez vous installer au Québec. Allez-vous exploiter une entreprise existante, ou avez-vous l'intention d'en lancer une nouvelle?

**M. Barclay:** Il s'agit d'un secteur géographique où les scieries sont rares; en principe, on y trouve du bois depuis des années, mais personne n'a encore pu l'exploiter.

**Le sénateur Rowe:** Quelles sont les perspectives générales dans ce domaine? Il y a au Canada des centaines de millions de cordes de bois marginal ou inférieur au niveau marginal.

**Le président:** Je crois qu'en parlant d'épuisement du capital, le sénateur Rowe fait référence à la dilapidation de la quantité totale disponible.

**Le sénateur Rowe:** C'est exact. Nous savons ce qui s'est produit aux États-Unis; les grandes forêts de bois dur qu'on trouvait il y a 150 ans ont disparu. Le témoin nous a parlé du sapin de Douglas, de Colombie-Britannique, et des séquoias des États-Unis. Dans ces deux cas, on n'a pas procédé à une exploitation de croissance, mais on a dilapidé les ressources.



[Text]

**Mr. Barclay:** Yes. First and foremost, we mentioned earlier that in Canada we have 600 million acres of forest land which contain about 17 per cent of the world's total growing stock of coniferous trees. Recent studies suggest that the productive proportion of this vast area of forest land can support for ever, under existing utilization practices, an annual wood harvest of over 80 million cunits, or 8 billion cubic feet, and the harvest at this time is only 48 million cunits, while on the average another 8 million are lost through fire and insect diseases. This means that we could, just with our natural forests, have about a 50 per cent increase in this industry's capacity. On top of that, again, many people are doing the various things in silviculture, to which Senator McElman referred earlier. We believe that there is another large amount of wood which can be available in the future because of better silvicultural practices. We are not unique in the world, and one of the things that is happening now is that the Far East and Latin America, particularly Brazil, have suddenly become very significant forest-based countries. Europe, with the exception of Russia, basically is about as far as it can go. The whole structure of the European industry is changing because they have now run up against the total limit of what they can do on a sustained yield basis. They have been following a policy of negotiating with the EEC to upgrade their product, so they are swinging further away from even newsprint and pulp and moving it higher up the line in the paper field. Of course, in the next two or three years they will have free access to the European Common Market, which we do not have in Canada. The straight answer to your question is that when we can raise the capital and be effective we have a growing market. There is a growing market; the latest predictions have indicated that the growth rates for the next year or so will be substantially lower than have been forecasted before, but it is still growing. It used to be referred to in terms of 4 per cent to 5 per cent and I believe it is now spoken of in terms of 2 per cent to 3 per cent. It is there, but I do not know how we get it. I hate to end up on this note, but I want to get back to what I think is one of the saddest stories I can tell you, which has to do with what has to be done in our project in Quebec to make it viable. We had to obtain a substantial DREE grant and a soft loan from the province of Quebec, which also had to guarantee our bonds because the industry as an industry at this time could not have raised the money or afforded on economics to go ahead with a new development. There has not been a new major forestry development in Canada for I do not know how long. Certain mills are increasing their size and so on, but economically we just cannot do it. That is our problem and that is why some of that wood is still sitting in Labrador.

**Senator Rowe:** Your problem, and that of industry in general, I take it, would be considerably easier and the burden would be lighter, and therefore your chances of maintaining the pulpwood enterprises would be greater, if the federal government assumed greater responsibility. May I say, at this

[Traduction]

**M. Barclay:** Oui. Avant tout, comme nous l'avons dit précédemment, nous avons au Canada 800 millions d'acres de terrains forestiers où se trouvent environ 17 p. 100 de l'ensemble des forêts de conifères du globe. Des études récentes indiquent que la partie productive de ce vaste territoire forestier peut fournir indéfiniment, dans les conditions actuelles d'exploitation, une récolte annuelle de bois de plus de 8 milliards de pieds cubes, alors qu'actuellement, la récolte n'est que de 4,8 milliards, 0,8 milliard de plus étant détruit par les incendies et les maladies provoquées par les insectes. Cela signifie qu'en exploitant seulement nos forêts naturelles, nous pourrions augmenter la production de cette industrie d'environ 50%. En outre, les mauvaises méthodes de sylviculture dont parlait le sénateur McElman sont encore fréquemment employées. Nous croyons qu'on pourra à l'avenir disposer d'une grande quantité supplémentaire de bois grâce à de meilleures méthodes de sylviculture. Cependant, nous ne sommes pas uniques au monde et l'Extrême-Orient et l'Amérique Latine, notamment le Brésil se sont dotés d'une industrie forestière importante. Mise à part l'Union Soviétique, l'Europe est à peu près au maximum de ses possibilités. Toute la structure de l'industrie européenne est en train de changer car l'Europe a atteint la limite des possibilités d'exploitation à long terme. Les industriels européens ont adopté une politique de négociation avec la CEE afin d'améliorer leur produit et ils abandonnent progressivement la production de pulpe et de papier-journal pour se consacrer aux papiers de qualité. Bien sûr, dans les deux ou trois prochaines années, ils accéderont librement au Marché Commun européen, ce qui n'est pas le cas du Canada. Pour répondre précisément à votre question, lorsque nous pouvons obtenir le capital nécessaire et l'utiliser avec efficacité, notre marché augmente. Le marché augmente; les dernières prévisions ont indiqué que le taux de croissance pour les prochaines années sera sensiblement inférieur à celui qui avait été prévu précédemment, cependant, le marché augmente toujours. On avait cité des chiffres de 4 ou 5% et je pense qu'actuellement, on prévoit une augmentation de 2 ou 3%. C'est ce qu'on dit, mais je ne sais pas comment on y arrive. Il m'est pénible de finir ainsi mon intervention, mais je voudrais revenir sur ce qui est, à mon sens, l'histoire la plus triste que je puisse vous raconter et qui concerne ce que nous avons du faire pour rendre notre projet au Québec viable. Nous avons dû obtenir une subvention importante du MEER, ainsi qu'un prêt à faible taux d'intérêt de la province de Québec qui, en outre, a dû garantir nos obligations car la situation de notre industrie ne nous permettait pas de réunir assez de capitaux ou de compter sur la rentabilité pour procéder à de nouveaux investissements. Il n'y a pas eu de nouveaux investissements forestiers importants au Canada depuis je ne sais combien de temps. Certaines scieries prennent de l'expansion, mais du point de vue purement économique, elles ne peuvent tenir le coup. C'est là notre problème et c'est ce qui explique qu'il y ait encore du bois inexploité dans le Labrador.

**Le sénateur Rowe:** Si je comprends bien, votre problème et celui de toute l'industrie seraient partiellement résolus et vous auriez de meilleures chances de continuer l'exploitation des entreprises de pulpe si le gouvernement fédéral assumait des responsabilités plus importantes. Je voudrais dire, monsieur le



[Text]

point, Mr. Chairman, that I remember arguing this a long time ago with Mr. Lesage, when he was in the federal cabinet, and with others, that we cannot leave the forestry assets of Canada, as we have, to the good offices of the provinces. We had a very dramatic example of that a few years ago, when half of Newfoundland was on fire one summer. Ottawa disclaimed, in effect, all responsibility, saying it was a provincial problem. We could not handle that and, as a result, several hundred million dollars' worth of forest were destroyed. Those forests belong to Canada; I do not believe that Newfoundland or any of the smaller provinces can handle today the infestation problem of the forests. Canada is losing its wealth as a result of the millions of acres that are being devastated by infestations of one kind or another. Perhaps there is no answer, but I would submit—and I would like to have your views on this—that the federal government should come into the picture in a far more substantial way than it has in the past in respect of forest responsibility. I base this assertion on the premise that the forests are a very significant part of our national wealth. They have objected on constitutional grounds, as you know. They objected a few years ago on constitutional grounds to giving help for highways and education. They turned us down 100 per cent when we first came to them. They invoked the Constitution. Yet subsequently, as we all know, they were able to overcome any constitutional obstacles. Does this not apply, in your view, to all of Canada's forest assets?

**Mr. Barclay:** That is a very interesting point. As we know, under the BNA act natural resources are mainly within provincial jurisdiction. We might feel a little differently about them out west, because of the size of the forest industry and their stake of the province, which is so large. We may not have the same difficulty that perhaps other provinces have, because we have such a large presence.

We could argue for hours as to whether we would all be better off if the natural resources belonged to Canada as opposed to the provinces. I do not know how that will be resolved, or whether it will be resolved in our lifetime.

**Senator Rowe:** I was not thinking of ownership.

**Mr. Barclay:** You know, of course, that the federal government has taken some responsibility for forest inventory and research across the country.

The average return on that asset for the 18 pulp and paper companies, which are the ones of our association which report publicly, was only 5.9 per cent for the years 1970 to 1975. During the same period the B.C. operations of 15 coastal members of the council of Forest Industries showed a return on investment of 6 per cent, and 7.8 per cent on equity. Last year the return was 4.6 per cent on capital employed, and 5.1 per cent on equity.

The fact of life is that the after-tax profits in the forest industry, as a percentage of capital employed, including long-term debt and equity, have been below the total Canadian manufacturing industry levels in all years between 1965 and 1975. With the exception of 1974, it has underperformed our

[Traduction]

président, que j'ai un jour discuté de ce problème avec M. Lesage lorsqu'il faisait partie du Cabinet fédéral. Nous estimions qu'il ne fallait pas abandonner les ressources forestières canadiennes aux provinces, comme ce fut le cas. Nous en avons eu un tragique exemple voici quelques années, lorsque la moitié de l'Île de Terre-Neuve a brûlé pendant l'été. Ottawa a en effet décliné toute responsabilité en disant qu'il s'agissait d'un problème provincial. Nous n'avons pas pu nous en occuper et, en conséquence, plusieurs centaines de millions de dollars de forêts ont été détruits. Ces forêts appartiennent au Canada; je ne pense pas que Terre-Neuve ou une petite province puisse aujourd'hui se charger du problème de la dégradation des forêts. Le Canada s'appauvrit parce que des millions d'acres de forêts sont ravagés par différents fléaux. Peut-être n'y a-t-il pas de solution, mais je pense qu'en ce qui concerne les forêts, le gouvernement fédéral devrait assumer des responsabilités beaucoup plus importantes que par le passé. J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Je fonde mon opinion sur le fait que les forêts constituent une partie très importante de nos richesses nationales. Le gouvernement, comme vous le savez, nous oppose des motifs constitutionnels. Pour la même raison, il y a quelques années, il a refusé d'accorder une aide quelconque pour la construction des routes et pour l'éducation. En invoquant la constitution, il nous a éconduit lors de notre première démarche. Pourtant, comme nous le savons tous, il est capable de surmonter toutes les difficultés d'ordre constitutionnel. Ne pensez-vous pas qu'il pourrait le faire pour les ressources forestières du Canada entier?

**M. Barclay:** Votre remarque est très intéressante. Nous savons qu'en vertu de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, les ressources naturelles relèvent principalement de la compétence provinciale. On apprécie peut-être différemment les choses dans l'ouest, car l'importance de l'industrie forestière y est énorme. De ce fait, nous n'avons peut-être pas les mêmes difficultés que les autres provinces.

Nous pourrions discuter pendant des heures pour savoir s'il serait préférable que les ressources naturelles dépendent du fédéral et non des provinces. Je ne sais pas comment on résoudra le problème, ni même s'il sera résolu de notre vivant.

**Le sénateur Rowe:** Je ne pensais pas au problème de la propriété des ressources.

**M. Barclay:** Vous savez naturellement que le gouvernement fédéral est, dans une certaine mesure, responsable des richesses et de la recherche forestières du pays.

Les revenus moyens de 18 sociétés de pâtes et papier qui font partie de notre association n'étaient que de 5.9% entre 1970 et 1975. Pendant la même période, 15 sociétés membres du Conseil des industries forestières de Colombie-Britannique ont enregistré un bénéfice de 6% sur les investissements et de 7.8% sur les valeurs mobilières. L'année dernière, ces bénéfices étaient de 4.6% sur le capital et de 5.1% sur les valeurs mobilières.

Il est un fait que dans l'industrie forestière, les bénéfices après impôt en tant que pourcentage du capital immobilisé, y compris les dettes à long terme et les actions, ont toujours été inférieurs à ceux de l'industrie manufacturière canadienne entre 1965 et 1975. Sauf en 1974, son rendement sur le plan de

[Text]

competition in the United States in every year, by every single financial measure.

**The Chairman:** How do you raise any money?

**Mr. Barclay:** Well, I am going to make it worse. Added to this is what has happened to construction costs, machinery and so on. The cost of new pulp mills has almost tripled over the last 10 years. The economic size of the mills has doubled. The cost of construction equipment, as you all know, has exceeded the inflation rate. I can give you a concrete example. We finished building our mill in Mackenzie and started operating it on the last day of 1972, so basically it is 1973. The cost on a per day daily installed ton—and this is without a wood room, as I mentioned earlier—was \$110,000. When we finalized our estimates for the St. Felicien mill, which we hope will start up the last day of 1978—if everything goes well,—it is estimated at \$258,000 per daily installed ton. That is what has happened in six years.

We all know that if we use current value accounting or inflation accounting, basically a lot of industries in Canada would show that they are not making any money at all. In fact, it is the reverse. We all know about the liquidity problem we are faced with. You can look at our industry. You ask, "How do you raise money?" We have to do it through debt. We can't go through the equity route—no way. This is not a unique problem for the forest industry, but it is a very serious problem for an industry such as ours, which is basically capital intensive.

**The Chairman:** Did you finish your questioning, Senator McElman?

**Senator McElman:** Perhaps we might have some comments from Mr. Barclay on the problems that exist for the industry costwise regarding the importation of equipment and capital plant installation. Not too much of it is Canadian made, I believe. This forms a very large element of your capital costs. What is the tariff structure here?

**Mr. Barclay:** I have with me some details. This deals only with logging equipment. It is put out by Environment Canada Forestry Service. It is Forestry Technical Report No. 8 on capital equipment prices and industry performance of the forestry sector in Canada and abroad. It indicates that the three-sided comparison between Canada, the United States and Finland shows that Canadian producers paid, on average, 15.5 per cent more for the same basket of forestry machinery and equipment than their competitors in the United States, and 37 per cent more than the Finns.

In the selected U.S.-Canadian comparison, they gave out a list which shows what it is. It is evident that the average price difference reflected not only the tariff impact but also the higher level of domestic prices in Canada.

[Traduction]

la concurrence a été inférieur au États-Unis chaque année avec l'adoption de toutes les mesures fiscales.

**Le président:** Comment mobilisez-vous des fonds?

**M. Barclay:** Ce n'est pas tout. Il faut aussi ajouter l'augmentation du coût de la construction, de la machinerie, etc. La fabrication moulins à papier a presque triplé au cours des dix dernières années. L'importance économique des usines a doublé. Le coût des matériaux de construction, nous le savons tous, a augmenté, à un taux supérieur à celui de l'inflation. Je peux vous donner un exemple concret de cela. Nous avons terminé la construction de notre usine de Mackenzie le dernier jour de l'année 1972 et nous avons commencé à l'exploiter le même jour. En principe, nous avons commencé à l'exploiter en 1973. Le coût journalier du traitement quotidien d'une tonne de bois—et ce sans atelier de préparation du bois, comme je l'ai déjà dit—était de \$110,000. Lorsque nous avons terminé les estimations relatives à notre usine de Saint-Félicien, que nous espérons pouvoir commencer à exploiter à la fin de 1978—ce sera possible si tout va bien—nous avons estimé que le coût journalier du traitement d'une tonne de bois sera de \$258,000. Tout cela est arrivé en six ans.

Il est entendu que si nous basons notre comptabilité sur la valeur courante ou sur l'inflation, nous constatons que beaucoup d'industries canadiennes ne font aucun profit. En fait, c'est tout le contraire. Nous connaissons tous le problème des liquidités auquel nous devons faire face. Prenez notre industrie comme exemple. Vous demandez: Comment mobilisez-vous des fonds? Pour obtenir des fonds nous devons nous endetter. Nous ne pouvons procéder pas voie de participation. Ce n'est pas un problème particulier à l'industrie forestière, il accable toute industrie fonctionnant sur les mêmes bases que la nôtre, c'est-à-dire toute entreprise de capital.

**Le président:** Votre interrogatoire est-il terminé, sénateur McElman?

**Le sénateur McElman:** J'aimerais que monsieur Barclay parle des problèmes que rencontre l'industrie sur le plan des importations d'équipement et du capital-usine. Une très petite partie en est canadienne, je crois. Une très grande partie de vos frais d'établissement va donc à l'étranger. Quelle est la structure tarifaire au Canada?

**M. Barclay:** J'ai ici quelques détails. Ils n'ont trait qu'à l'équipement de bûchonnage. Ces données ont été publiées par le service forestier d'Environnement Canada. Il s'agit du huitième rapport sur les techniques forestières et il traite des capitaux d'investissement des prix et du rendement de l'industrie dans le secteur forestier au Canada et à l'étranger. Il établit, entre le Canada, les États-Unis et la Finlande, une comparaison qui montre que les producteurs canadiens ont payé en moyenne 15.5% de plus que leurs concurrents des États-Unis et 37% de plus que les Finlandais pour la même «corbeille» de machines et d'équipement d'exploitation forestière.

La comparaison entre les États-Unis et le Canada comporte une liste qui montre de quoi il s'agit. Il est évident que la différence moyenne entre les prix reflétait non seulement la répercussion des tarifs douaniers mais faisait également ressortir



[Text]

**The Chairman:** May I say for the record that this will be published as an appendix. It is entitled *Capital Equipment Prices and Industry Performance in Forestry Sector in Canada and Abroad*.

NOTE: (See Appendix "6-B" to these Proceedings.)

**Mr. Barclay:** I can say from my own experience, from what I am told by people in British Columbia who have firms in the Pacific northwest as well as in Canada, that basically their equipment costs are 30 per cent higher in Canada. In these other charts—I do not think I mentioned logging . . .

**The Chairman:** That is chart "F" filed earlier.

**Mr. Barclay:** Yes, I did mention it. That is the one where our cost has increased 142 per cent over the period 1970 to 1975, compared to the U.S. at 70 per cent. That is a reflection of two things. One, we had some environmental standards put on us in B.C. dealing with logging guidelines, which added tremendous cost to the amount of extra road building and everything that had to be done. Also, we are at quite a disadvantage in the Canadian Pacific northwest, because our terrain is much steeper, our soil is not as good, and we do not get the tax break that they do. Particularly on the coast we have to climb mountains like billygoats to get the timber that is remaining.

**The Chairman:** Mr. Barclay, you have got away from Senator McElman's question regarding costs. Let us get back to machinery costs. You gave us quite startling figures, that were 15 per cent or more higher than the United States, and 30 per cent more than in Finland for a given piece of machinery or basket of machinery. What are the factors that go into making it that much more expensive in Canada. I assume they must be in the areas of tariffs, sales tax and things of that sort. Do government discretionary impositions create that problem?

**Mr. Barclay:** Basically.

**Senator McElman:** If there is competitive machinery in Canada the tariff applies, and if there is no competitive machinery there is no tariff—is that correct?

**Mr. Barclay:** That is correct.

**Senator McElman:** In capital plant installation—that is, within the mill—in the pulp and paper industry there is no competitive production in Canada to speak of, is that correct?

**Mr. Barclay:** There is in certain areas, yes. I mean, you have companies making newsprint machines, pulp machines and driers. Some of them are subsidiaries of either American or Scandinavian companies, but they are located in Quebec, Ontario, and elsewhere in Canada. As I recall, we have estimated that we have about a 15 per cent increase in our

[Traduction]

tir le niveau plus élevé des prix sur le marché intérieur au Canada.

**Le président:** Puis-je ajouter pour que ce soit inscrit au compte rendu que ce rapport sera publié en annexe. Il est intitulé *Coûts du capital d'exploitation et rendement de l'industrie dans le secteur forestier au Canada et à l'étranger*.

REMARQUE: (Voir l'appendice «6-B» au procès-verbal)

**M. Barclay:** Mon expérience personnelle et les avis des directeurs de nos exportations en Colombie-Britannique, qui ont des succursales tant sur la côte nord-ouest du Pacifique qu'au Canada, m'ont appris que les dépenses en équipement sont de 30% supérieures au Canada. Dans les autres tableaux . . . Je ne crois pas avoir mentionné le bûchonnage . . .

**Le président:** Il s'agit du tableau F étudié plus tôt.

**M. Barclay:** Oui, j'en ai parlé. C'est le tableau qui indique que nos dépenses d'équipement, ont augmenté de 142% de 1970 à 1975 par rapport à celles des États-Unis qui ont augmenté de 70%. Cela reflète deux choses. Premièrement, que nous avons dû tenir compte des normes relatives à l'environnement imposées à la Colombie-Britannique qui comparent des directives relatives au bûchonnage et qui nous ont obligés à faire des dépenses supplémentaires considérables sur le plan de la construction et autres. Deuxièmement, la région où nous nous trouvons représente pour nous un grand désavantage parce que notre terrain est très irrégulier, le sol est pauvre et nous n'avons pas les abattements fiscaux qu'ont nos concurrents, particulièrement sur la côte où nous sommes obligés d'escalader les montagnes comme des chèvres pour couper les arbres aux sommets.

**Le président:** Monsieur Barclay, vous vous êtes éloignés de la question du sénateur McElman au sujet des coûts des machines. Revenons-y, si vous voulez bien. Vous nous avez donné des chiffres très impressionnants; vous nous avez dit que vos dépenses étaient au moins de 15% plus élevées que celles de vos concurrents américains et 30% supérieures à celles des Finlandais pour une machine donnée ou un ensemble de machines. Quels facteurs font que les prix sont tellement plus élevés au Canada? Je présume qu'il s'agit des tarifs douaniers, des taxes de vente et de choses de ce genre. Les impôts discrétionnaires sont-ils à l'origine de ce problème?

**M. Barclay:** Essentiellement.

**Le sénateur McElman:** Si le Canada fabrique des machines de qualité égale, le tarif douanier est appliqué. Dans le cas contraire, il n'y a aucun droit de douane. Est-ce exact?

**M. Barclay:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** En ce qui concerne les biens d'équipement c'est-à-dire dans l'usine même au sein de l'industrie des pâtes et papiers il n'y a aucune production concurrentielle au Canada à proprement parler, est-ce exact?

**M. Barclay:** Il y en a dans certains domaines. Je veux dire qu'ils y a des sociétés qui fabriquent des machines à papier journal, des machines à pâte et des sècheuses. Certaines d'entre elles sont des filiales de sociétés américaines ou scandinaves, mais elles sont situées au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada. Si je me souviens bien, nous avons estimé que nos



[Text]

capital costs in comparison to building a mill in the United States, which is caused by paying higher prices for some of the equipment and machinery and because of our climatic conditions, as compared to theirs, because we do a lot more insulating and matters of that kind.

**Senator McElman:** What about harvesting equipment? Your sources are more in the U.S. than in Canada?

**Mr. Barclay:** I am afraid I do not know, because I do not know whether the Lumberjack and Finning and these people have production facilities on both sides of the border or not. I should know, but I do not know.

**Senator McElman:** I do not think there is actually a pulp saw made in Canada. I think we are importing all of those from the U.S.

**Mr. Barclay:** All of what?

**Senator McElman:** The actual pulp saw used by a workman, which applies much more to eastern costs than yours.

**Mr. Barclay:** I do not know.

**Senator McElman:** In technological advances in the industry, how much of this area is imported technology, as related to what is developed within the industry in Canada—from the Scandinavians, for example?

**Mr. Barclay:** Very little. One of the evolutions or significant things in this industry is that the basic research and technology which has been done has always been done in a combination of three parts; through the involvement of the federal government, the industry itself, and by the universities. The technical side, dealing with the pulp and paper end, is done through the Pulp and Paper Research Institute of Canada. The industry is also a fairly open industry, and there is an awful lot of co-operation between the members themselves and with the institution, and back again. The institute has now grown into an organization with a staff of some 250, 40 of whom are post-graduate students, with a program directed to every phase of the pulp and paper industry's operation. Next year it will have an annual budget of almost exactly \$7 million. There is a lot of interplay between their counterparts in the States, and in Sweden, Finland and Norway. They have had several technical missions to Russia, and for the first time they have met with the Japanese this year. It has a very good track record, and it is regarded throughout the world as being one of the leading research institutions in this field.

On the logging side there is a new program, a new group, just started up, called the Forest Engineering Research Institute of Canada. Again, it is being financed through the federal government and industry—It has taken over the logging research programs of the Canadian Forestry Service and the Pulp and Paper Research Institute of Canada, and again it is a combination of government members and the academic field with industry.

[Traduction]

coûts en capital seraient d'environ 15% plus élevés que si nous construisions une usine aux États-Unis ce qui nous coûterait beaucoup plus cher pour certains biens d'équipement et machineries, en raison de nos conditions climatiques comparées à celles des États-Unis, où l'on utilise beaucoup plus d'isolants et autres choses du genre.

**Le sénateur McElman:** Que se passe-t-il pour le matériel d'abattage? Vous en procurez-vous beaucoup plus aux États-Unis qu'au Canada?

**M. Barclay:** Je suis désolé, mais je ne le sais pas car je ne m'y connais pas dans la coupe et l'ajustage et je ne sais pas s'ils peuvent produire plus d'un côté que de l'autre côté de la frontière. Je devrais le savoir, mais je ne le sais pas.

**Le sénateur McElman:** Je ne pense pas qu'on fabrique ici au Canada les scies à pâte. Je pense que nous les importons toutes des États-Unis.

**M. Barclay:** Que voulez-vous dire par toutes?

**Le sénateur McElman:** La véritable scie à pâte utilisée par les ouvriers, laquelle répond beaucoup plus aux coûts de l'est que la vôtre.

**M. Barclay:** Je ne sais pas.

**Le sénateur McElman:** En ce qui concerne les progrès technologiques d'avant-garde dans l'industrie, quelle proportion importons-nous, par exemple, des Scandinaves?

**M. Barclay:** Très peu. Si cette industrie a progressé et évalué de façon significative c'est grâce aux travaux de recherche fondamentaux et à la technologie qui ont toujours émané de trois sources: le gouvernement fédéral, l'industrie elle-même et les universités. C'est la *Canadian Pulp and Paper Research Institute* qui s'occupe de l'aspect technique se rapportant à la pâte et au papier. Il s'agit d'une industrie sensiblement ouverte où l'on peut constater l'existence d'une collaboration extraordinaire entre les membres eux-mêmes et l'Institut. L'institut est actuellement une organisation comportant quelque 250 employés dont 40 sont des étudiants qui ont suivi des cours de spécialisation; l'un de ses programmes est axé sur chaque phase de l'exploitation de l'industrie des pâtes et papiers. L'an prochain son budget annuel sera d'environ—eh bien, de presque 7 millions de dollars. Les réactions sont nombreuses chez leurs homologues américains, suédois, finlandais et norvégiens. On lui a confié plusieurs missions techniques, notamment en Russie et pour la première fois cette année, elle a travaillé avec les Japonnais. Son dossier est très bon et on la considère à travers le monde comme une des principaux instituts de recherche en ce domaine.

En ce qui concerne l'exploitation forestière, on vient tout juste de mettre sur pied un nouveau programme, un nouveau groupe, le *Forest Engineering Research Institute of Canada*, financé une fois de plus par le gouvernement fédéral et l'industrie. Cet institut s'occupe de programmes de recherche en exploitation forestière dont s'occupaient le *Canadian Forestry Service* et le *Pulp and Paper Research Institute of Canada*; nous assistons, une fois de plus, du mariage de fonctionnaires et universitaires.

**[Text]**

One of the other things that we try to do and that is being done quite successfully at the PPRIC is to swing people into research and then back into the industry. It also acts as a training ground both for universities and the industry. Some of our major companies have their own research institutions, which are quite large. I would say, generally speaking, that the Canadian industry has come up, of late, with more technological improvements than anyone else has. If you are interested, I can also tell you what our short- and long-range plans are, if anyone wants to know.

**Senator McElman:** I think it would be rather important.

**Mr. Barclay:** In the short range, we are looking at new mechanical pulping methods which would increase the yield and make better use of our forest resources. It would greatly help in the area of water pollution, and we think there will be significant savings in energy. We are also looking at better control systems, which would improve productivity and product quality to a great extent. We are looking at new environmental control methods which would reduce the pollution load on the environment. The disadvantage of that at the moment is that it looks like both capital and operating costs are going to be very high.

In the longer range, they are looking at new papermaking systems for higher productivity, less capital intensive and stable production. One of the areas we are giving a lot of emphasis in the institute's work is how we make this industry more competitive. How can we cut down on the amount of capital we require? How can we become more efficient? Almost one of the highest priorities of this Institute is zeroing right in to make us less capital intensive and to increase our productivity by lowering our costs. New pulping methods which would result in higher yields and higher quality and, again, less pollutants. A great deal of work is being done on new energy conservation technologies. We are looking at the recycling of low-grade energy and a substantial reduction of energy used per ton of product. The industry made a commitment to the federal government that it would reduce its use of energy by 12 per cent by 1978. Probably the most exciting of all are new uses for waste and by-products, and seeing if we cannot develop a use for lignum. A tree is basically 50 per cent cellulose and 50 per cent lignum, and no one has really known what to do with the lignum other than to get it out of the way if you are cooking it. There is a possibility of producing industrial chemicals, and we believe, also, there is a possibility that we could turn this into protein. This would be of considerable significance to the world's food shortage problem if this could be done.

These, as I say, are the longer view items, but these are the type of programs which are now being undertaken at the institute.

**Senator McElman:** I believe I read that in the State of Washington they are already beyond the experimental stage in cattle feeds.

**[Traduction]**

A l'institut (*PPIC*), nous arrivons également, avec beaucoup de succès, à faire passer les gens de la recherche à l'industrie. Il s'agit, en outre, d'une école de formation tant pour l'université que pour l'industrie. Certaines de nos grandes sociétés ont elles-mêmes d'importants instituts de recherche. Je dirais que de façon générale, l'industrie canadienne a, plus que quiconque, apporté récemment des améliorations technologiques. Si cela vous intéresse, je peux également vous dire un quoi consistent nos plans à court et à long termes.

**Le sénateur McElman:** Je crois que ce serait important.

**M. Barclay:** A court terme, nous étudions de nouvelles techniques de fabrication de pâte pour augmenter le rendement de nos ressources forestières et nous permettre de mieux les utiliser. Ces nouvelles techniques nous aideraient énormément, dans le domaine de la pollution des eaux, et nous estimons que nous y gagnerions beaucoup en énergie. Nous étudions également de meilleurs systèmes de contrôle, qui nous permettent d'améliorer notre productivité et la qualité du produit fini; enfin nous essayons de concevoir de nouvelles méthodes de contrôle de l'environnement qui réduiraient la pollution. Malheureusement, ces dernières entraînent actuellement une augmentation des immobilisations et des frais d'exploitation.

A long terme, nous étudions de nouvelles techniques de fabrication du papier journal afin d'augmenter la productivité, de diminuer les besoins en capitaux et de stabiliser la production. L'une de nos premières préoccupations est de rendre l'industrie plus concurrentielle, de réduire le capital dont nous avons besoin, de devenir plus efficaces. Une des plus grandes priorités de cet institut consiste à concentrer tous ses efforts à diminuer les subventions et à augmenter notre productivité en diminuant nos coûts. Nos nouvelles techniques de fabrication de la pâte nous permettraient de produire plus, à une meilleure qualité et en polluant moins. Nous consacrons beaucoup de notre temps à l'étude de nouvelles techniques de conservation de l'énergie. Nous nous intéressons au recyclage de l'énergie bon marché et à la réduction substantielle de la quantité d'énergie nécessaire à la transformation d'une tonne du produit. L'industrie s'est engagée auprès du gouvernement fédéral à réduire son utilisation de 12 p. 100 d'ici 1978. Le côté plus excitant est peut-être que nous avons appris à utiliser les résidus et les sous-produits et nous essayons de voir si nous ne pourrions pas nous servir de la lignine. Un arbre se compose fondamentalement de 50 p. 100 de cellulose et de 50 p. 100 de lignine. Personne n'a jamais su quoi faire de la lignine sauf de s'en débarrasser. Elle pourrait servir à la fabrication de produits chimiques industriels et peut-être même être transformée en protéines. Si l'on réussissait, on apporterait peut-être une solution au problème de la faim.

Il s'agissait comme je l'ai mentionné des objectifs à long terme; il s'agit néanmoins du type de programmes qu'on met présentement sur pied à l'institut.

**Le sénateur McElman:** Je crois avoir lu que dans l'état de Washington ils ont déjà dépassé le stade expérimental dans le domaine des produits alimentaires pour le bétail.



[Text]

**Senator Cameron:** Have the Japanese not done something in that area too?

**Mr. Barclay:** Yes, but I am not too sure it is just the use of lignum. I think a lot of these things are cellulose.

**Senator Rowe:** Senator McElman and Senator Cameron both reminded me of something that I was going to ask earlier. I have not heard the word Russia mentioned today. We have spoken about Japan, Sweden and other countries. Do we have any interchange with Russia? Do we know what they are doing?

**Mr. Barclay:** Yes.

**Senator Rowe:** They must be, if not the biggest, the second biggest forestry country in the world.

**Mr. Barclay:** The largest.

**Senator Rowe:** What do we know about them? Do we know anything?

**Mr. Barclay:** Yes. There have been a lot of people from our industry and our government going over to Russia to meet their officials and going out to their plants, and we have had many Russians, in return, coming out. I know we have had a lot at Crofton and Mackenzie. There is a continuing exchange program going on all the time. So we have a little idea—well, we have more than a little idea; we know what they are doing. Our assessment basically is that they certainly have the potential to almost really do anything they want. But they have not got in place at this stage of the game enough to really look after their own needs, so they are importers. I do not know if we have those figures. In terms of acreage in Canada—this is 1963—they are roughly a little more than three times the size of our forests, and in terms of growing coniferous stocks they have 2,331 billion cubic feet as against 671. So they are very large. Basically, they import pulp and newsprint. We have seen some signs from time to time of some Russian pulp and newsprint going into European markets and they are a much larger factor—in fact, almost a dominating factor in the European lumber picture. They put a great deal into Europe and into the United Kingdom, but their pulp and paper capacity is such that at the moment it probably does not look after their own requirements, but for other reasons, political or otherwise, they could become a big factor in our marketplace. They have not as yet, and we do not see it happening in the foreseeable future. Probably the most significant area is the northwest part of Russia. There is a large development there which has been started together with the Japanese and this could chop off the Japanese market for us when it is finished.

**Senator McElman:** I might interject here that at the recent North Atlantic Assembly meetings in Virginia the Europeans were stressing that they should not become too dependent on

[Traduction]

**Le sénateur Cameron:** Les Japonais n'ont-ils pas également réalisé quelque chose dans ce domaine?

**M. Barclay:** Oui mais je ne suis pas trop sûr qu'il s'agisse seulement de l'utilisation de la lignine. Je crois que beaucoup de ces produits sont constitués par de la cellulose.

**Le sénateur Rowe:** Le sénateur McElman et le sénateur Cameron viennent de me rappeler quelque chose dont je voulais parler antérieurement. De toute la journée, je n'ai pas entendu parler de la Russie. Il a été question du Japon, de la Suède et d'autres pays. N'avons-nous pas des échanges avec la Russie? Savons-nous ce qui se fait dans ce pays?

**M. Barclay:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** S'il n'est pas le plus grand pays forestier du monde, il occupe le deuxième rang. Il est probablement le plus grand.

**M. Barclay:** Le plus grand.

**Le sénateur Rowe:** Que connaissons-nous de ce pays? Connaissions-nous quelque chose?

**M. Barclay:** Oui. De nombreux représentants de notre industrie et de notre gouvernement s'y sont rendus pour rencontrer les fonctionnaires russes et visiter les usines. En retour, de nombreux Russes nous ont rendu visite. Je sais que nous avons eu beaucoup de Crofton et de Mackenzie. Il existe en permanence un programme d'échange continu. Nous avons donc une petite idée de ce qui se passe et même plus. Nous savons ce que font les Russes. Nous estimons qu'ils possèdent certainement un potentiel qui leur permet de réaliser presque tout ce qu'ils veulent. Toutefois au stade actuel, ils ne parviennent pas à satisfaire leurs propres besoins. Ils sont donc importateurs. Je ne sais pas si nous sommes en possession des chiffres dans ce domaine. Pour ce qui est de la superficie des forêts, les forêts russes sont en gros un peu plus de trois fois plus étendues que les nôtres. En ce qui concerne la production de conifères, elle est de 671 milliards de pieds cubes au Canada et de 2, 331 milliards en Russie. Elle est donc très importante. Les Russes importent principalement de la pâte à papier et du papier-journal. De temps à autre, nous avons vu de la pâte à papier et du papier-journal en provenance de Russie sur les marchés européens où ils constituent un facteur important et, en fait, un facteur prépondérant en ce qui concerne le bois de charpente. Les Russes ont procédé à des envois importants en Europe et au Royaume Uni mais, à l'heure actuelle, leur capacité de production de pâte à papier et de papier-journal a tellement baissé qu'ils ne satisfont probablement pas à leurs propres besoins. Mais, pour certaines raisons, politiques ou autres, ils pourraient jouer un rôle important sur notre marché. Ce n'est pas le cas en ce moment et nous ne pensons pas que cela se produise dans un avenir rapproché. Le secteur forestier le plus important se situe probablement dans la partie nord-ouest de la Russie. Il y a là une très vaste exploitation qui a été mise sur pied avec le concours des Japonais, ce qui pourrait supprimer pour nous le marché japonais lorsque l'entreprise sera terminée.

**Le sénateur McElman:** Je peux faire observer ici que lors des dernières réunions de l'Assemblée de l'Atlantique-Nord tenues en Virginie, les Européens ont insisté sur le fait qu'ils ne



[Text]

Russia and Warsaw pact countries for resources of strategic and required materials such as lumber because of the possibility of other developments in the future and their being cut off and having no other sources of supply available to them on a long-term basis. It was not the North Americans who proposed that; it was the Europeans, and I thought it was rather encouraging.

**Mr. Barclay:** World exports of woodpulp by countries—in 1974, Canada, 7,097,000 tons while for Russia it was 541,000 tons. But certainly they have by far the world's largest coniferous forests.

**Senator Rowe:** But their domestic consumption of newsprint must be enormous.

**Mr. Barclay:** And if we think we have transportation problems in getting from one side of the country to the other, you will find out that the reason why the Russian forest industry has not gone the way it should is because the people are down here and the forests are over there and there is a tremendous logistics problem.

**The Chairman:** I have just two or three questions, one or two of them may be short and the third one I may ask you to expand on. Before asking my first question I want to make this statement: It seems to me that a large number of Canadians have been under the impression in recent years that the world is figuratively on its knees at our doorstep hoping we will allow it to have a few of our precious resources because they are in short supply. We have had other testimony to the effect that this is not the case, other than in the case of oil and gas. I gather now from your testimony that you would agree that not only is it not the case so far as forestry is concerned, but we are only, in most cases, a marginal supplier.

**Mr. Barclay:** Correct.

**The Chairman:** There is no shortage in the world in this respect.

You also mentioned that most new plant and equipment, as far as this continent is concerned, is now being put in place—and this is pulp and paper—south of the border in the United States. Did I hear correctly, in your example, your plant in Quebec which is being heavily subsidized by government is the only one being put in place in Canada in recent years? The only new one?

**Mr. Barclay:** The only new one. There are very large expansions taking place in existing plants.

**The Chairman:** Are we not, then, facing an even more serious picture a few years down the road than you paint for us today, when our plants get older and these new American plants now being constructed are still comparatively new? In

[Traduction]

devaient pas trop dépendre de la Russie et des pays signataires du Pacte de Varsovie en matière de ressources stratégiques et de matières de première nécessité comme le bois d'œuvre, par suite de la possibilité d'événements ultérieurs défavorables qui seraient susceptibles de les laisser sans autre source d'approvisionnement à long terme. Ce n'est pas les Nord Américains qui ont fait cette proposition; ce sont les Européens, et je crois que c'est assez encourageant.

**M. Barclay:** En ce qui concerne les exportations de pâte à papier, elles ont été en 1974 de 7,097,000 tonnes pour le Canada et de 541,000 tonnes pour la Russie. Toutefois, il ne fait pas de doute que ce pays possède les plus grandes forêts de conifères du monde.

**Le sénateur Rowe:** Mais leur consommation nationale de papier-journal doit être énorme.

**M. Barclay:** Et si nous pensons que nous avons des problèmes de transport pour nous rendre d'un bout du pays à l'autre, vous vous apercevrez que la raison pour laquelle l'industrie forestière russe ne s'est pas orientée comme elle aurait dû résulte du fait que les habitants se trouvent dans un endroit, que les forêts se trouvent dans un autre et qu'il existe un problème logistique formidable.

**Le président:** J'ai deux ou trois questions à poser. Une ou deux peuvent être brèves et quant à la troisième je vais peut-être vous demander de nous fournir de plus amples détails à son sujet. Avant de formuler ma première question, je veux faire la déclaration suivante: au cours des dernières années il me semble qu'un grand nombre de Canadiens ont eu l'impression que le monde était à genou au seuil de notre porte, au sens figuré, en espérant que nous lui cèderions une partie de nos précieuses ressources dont il est à court. Nous avons eu des preuves que ce n'est pas le cas sauf en ce qui concerne le pétrole et le gaz. Je déduis maintenant de vos témoignages que vous êtes d'accord non seulement sur le fait que ce n'est pas le cas en ce qui concerne nos forêts mais, qu'en général nous ne sommes qu'un fournisseur marginal.

**M. Barclay:** C'est exact.

**Le président:** Il n'y a pas pénurie dans le monde à cet égard.

Vous avez également précisé qu'en ce qui concerne ce continent la plupart des nouvelles usines et du nouveau matériel dans le domaine de la pâte à papier et du papier sont en voie d'être installés au Sud de la frontière, aux États-Unis. Ai-je bien compris que, dans votre exemple, votre usine du Québec qui est fortement subventionnée par le gouvernement est la seule qui ait été installée au Canada au cours des dernières années? La seule usine nouvelle?

**M. Barclay:** C'est bien la seule. Certaines usines existantes sont en voie d'expansion grâce à d'importants travaux d'agrandissement.

**Le président:** D'après la situation que vous nous dépeignez, n'allons-nous pas dans quelques années nous trouver dans une situation plus grave lorsque nos usines seront plus désuètes et que les nouvelles usines américaines qui sont actuellement

[Text]

other words, is it not a problem that is going to exacerbate itself in five or seven years from now?

**Mr. Barclay:** I think it is a very serious problem. I made mention earlier of the liquidity problem we are all facing, and I gave some figures of what was required for the pulp and paper sector in British Columbia alone on an annual expenditure basis with \$75 million for modernization and \$260 million for pollution abatement over the next few years. The amount of depreciation and the amount of profits being earned indicate that you virtually have to borrow to do that too. I think we have seen in this country what happens to this industry when, over a period of time, it does not keep pace with changes, and that is why today in certain parts of the country we do have a lot of old, relatively inefficient mills.

**Senator Rowe:** But have not a great many of them been modernized?

**Mr. Barclay:** They have now.

**Senator Rowe:** The Price mill at Grand Falls, which must be one of the oldest in Canada, must have spent about \$100 million in the last 10 years.

**Mr. Barclay:** They have, but one of the things you are looking at is that unless there is a completely new breakthrough in technology you are always improving your existing facilities as these other new techniques come along, and I guess the only new major development which has come in is in thermo-mechanical groundwood which now puts the sulphite mills to supply your newsprint a thing of the past.

**The Chairman:** During your testimony you used certain figures on your return on investment and so on, but as they were only figures picked at random by yourself during your testimony could you let us have, if you do not have it with you now, later by mail a short paper on this particular subject of your liquidity, profitability related to gross sales and investment, and some comparative figures for the United States and for Europe, if they are available?

**Mr. Barclay:** It is very difficult to compare with European countries because they have such different tax treatments and reserves and things like that.

**The Chairman:** Well then, with the United States, since this is a Canada-United States study. I know that when you get to Sweden it becomes very difficult because they have almost no corporate tax and so on. But if you could let us have that we could attach it to our proceedings.

I would now like to ask my last question, and that is under the general heading of upgrading. Here I come back to what I perceive to be a misconception on the part of many Canadians, that so far as resources are concerned it is just a question of chopping down some trees and selling them and this is not a healthy type of business for Canada to be in compared to manufacturing. Then, of course, the statistics of your industry

[Traduction]

construites seront toujours relativement neuves? En d'autres termes ne s'agit-il pas d'un problème qui va s'aggraver d'ici 5 à 7 ans?

**M. Barclay:** Je pense qu'il s'agit d'un problème très grave. J'ai mentionné plus tôt le problème de liquidités auquel nous devons tous faire face. J'ai fourni quelques chiffres sur les montants nécessaires au secteur des pâtes et papier en Colombie-Britannique uniquement, pour les dépenses de fonctionnement annuelles, y compris \$75 millions pour la modernisation et \$260 millions pour le contrôle de la pollution au cours des prochaines années. Avec l'amortissement et les profits réalisés il est virtuellement nécessaire d'emprunter pour ces réalisations. Je pense que nous avons vu dans ce pays ce qui arrive lorsque, sur une certaine période, l'industrie peut suivre le changement et c'est la raison pour laquelle, dans certaines parties du pays nous avons de nombreuses usines anciennes et relativement inefficaces.

**Le sénateur Rowe:** Mais beaucoup de ces usines n'ont-elles pas été modernisées?

**M. Barclay:** Elles le sont à l'heure actuelle.

**Le sénateur Rowe:** L'usine Price de Grand Falls, probablement l'une des plus anciennes du Canada, doit avoir dépensé environ \$100 millions ces dix dernières années.

**M. Barclay:** En effet, mais il faut tenir compte d'une chose, c'est que tant qu'il n'y aura pas de révolution technologique, les nouvelles techniques ne font qu'améliorer les installations existantes et je crois que la seule nouvelle technique importante a été le broyage thermo-mécanique qui a évincé les usines de sulphites du marché du papier journal.

**Le président:** Pendant votre témoignage, vous avez utilisé certains chiffres sur les bénéfices tirés des investissements etc. mais, étant donné qu'il s'agit simplement de chiffres pris au hasard, vous serait-il possible de nous fournir ultérieurement par la poste, si vous n'avez pas ces renseignements avec vous, un bref document sur le sujet, soit vos liquidités, vos profits, par rapport aux ventes brutes et aux investissements, ainsi que des comparaisons avec les États-Unis et l'Europe si possible?

**M. Barclay:** Il est extrêmement difficile d'établir des comparaisons avec les pays d'Europe parce que le régime fiscal, les réserves, y sont si différents.

**Le président:** Eh bien alors avec les États-Unis, puisqu'il s'agit d'une étude concernant le Canada et les États-Unis. Je sais que lorsque l'on parle de la Suède la question devient très difficile étant donné que ce pays n'a presque pas d'impôts sur les sociétés, etc. Toutefois si vous pouvez obtenir des renseignements, communiquez-les nous afin que nous puissions les joindre à nos débats.

Je voudrais maintenant poser ma dernière question qui se présente sous la rubrique générale de valorisation. Je reviens à ce qui me semblerait être une mauvaise conception de la part de nombreux Canadiens à savoir qu'en ce qui concerne les ressources, il suffit simplement d'abattre quelques arbres et de les vendre. Cette attitude n'est pas particulièrement rentable pour le Canada si on la compare au secteur tertiaire. Ensuite,



[Text]

all fall into resource and processing, as opposed to manufacturing, and then you hear the very unfortunate figures in Canada showing that our manufacturing is falling as a percentage of our gross national product and that we are in very bad shape as a result of this. Could you touch on your main components—pulp, paper and lumber? There is a little of this in your testimony already, but I would like you to bring them together, all in one piece—and, here again, you may want to give us a separate paper on this—the percentage degree, if that is the proper term to use, of manufacturing that does exist in these products. In other words, how much further can that be taken? How much value-added already lies in them after you chop the tree down in coming to a kraft pulp? How much further can newsprint be taken? And, if we were to get into fine paper in a big way, I am assuming that we are such a large producer that even if we had our full share of the North American market in fine paper it would not mean that everything would be converted to fine paper. It would flood the market and they only leave 5 per cent available, even if we did not have a tariff problem and so on. Could I just have your comments on that generally, plus the reservation that you could let us have some material with respect to it, if such material is available to you?

**Mr. Barclay:** With respect to pulp, of course, there are so many kinds of pulp, but we are looking at kraft paper, hardwood or softwood. It has quite a high degree of value added to it as a raw product, because the raw product is a bunch of chips which goes through a very expensive chemical process and emerges as a product which is used in a variety of different ways such as packaging, fine papers, the tissue business, corrugated containers, magazine stock and hundreds of different uses.

**The Chairman:** Are there statistics you can provide to us with respect to the value added by the time it becomes kraft pulp, as opposed to what is available to be added after that in making it into paper boxes?

**Mr. Barclay:** Yes, we can get those for you.

**The Chairman:** We would be grateful if you would let us have them.

**Mr. Barclay:** With the newsprint process, of course, things can be done, but if newsprint is newsprint, nothing can be done with it, because it goes straight from the plant to the publisher's floor, so there is nothing else that can ever be done with it.

**The Chairman:** But, again, there I ask the question: Could we lower our production of newsprint and switch it into kraft pulp if we found a market for it?

**Mr. Barclay:** No, not kraft pulp, but some of the older newsprint machines could make higher grades basically, the

[Traduction]

bien entendu, les statistiques de notre industrie entrent toutes dans la catégorie des ressources et de la transformation par opposition à la fabrication et vous entendez ensuite les chiffres très défavorables du Canada qui montrent que notre fabrication est en baisse en tant que pourcentage de notre produit national brut et que cela entraîne pour nous une situation très défavorable. Pourriez-vous traiter des éléments principaux, à savoir la pâte à papier, le papier et le bois d'œuvre? Il en a été déjà un peu question dans votre témoignage, mais j'aimerais que vous rassembleriez tous ces éléments en un seul et qu'une fois encore vous nous fournissiez un document distinct à ce sujet, à savoir le pourcentage, si c'est le terme convenable à utiliser, de fabrication de ces produits. En d'autres mots, pouvons-nous pousser beaucoup plus loin; combien de valeur a-t-on déjà ajoutée aux arbres coupés et envoyés à une usine de fabrication de papier kraft; quelles autres transformations le papier journal peut-il subir et si jamais nous nous lançons vraiment dans l'industrie du papier fin, je suppose qu'étant un si gros producteur, nous ne pourrions tout transformer en papier fin, même si nous obtenions une part équitable du marché nord-américain dans ce secteur. Le marché serait surchargé, puisque la marge à combler n'est actuellement que de 5 p. 100, et ce même si nous n'avions pas à faire face au problème du tarif et ainsi de suite. Pourriez-vous faire des commentaires généraux sur cette question et, si cela est possible, nous procurer certains documents de référence à ce sujet?

**M. Barclay:** En ce qui concerne les pâtes, il existe bien sûr une infinité de catégories; nous nous penchons cependant actuellement sur le papier kraft, le bois de feuilles et le bois résineux. La valeur ajoutée de ce produit est très élevée car la matière première n'est constituée que d'éclats de bois qui sont soumis à un processus de transformation chimique très coûteux au terme duquel le produit peut être utilisé de bien des façons différentes, par exemple pour le papier d'emballage, le papier fin, le papier mouchoir, les boîtes de carton ondulées, le papier pour périodique et des centaines d'autres usages divers.

**Le président:** Pourriez-vous nous procurer des statistiques sur la valeur ajoutée au moment où le produit devient de la pâte kraft, en comparaison de la valeur qui peut être ajoutée par la suite, lorsqu'on en fait des boîtes de carton?

**M. Barclay:** Je pourrais certainement faire cela pour vous.

**Le président:** Nous vous serions bien reconnaissants de nous en procurer.

**M. Barclay:** En ce qui concerne le papier-journal, certaines transformations peuvent évidemment être effectuées; mais si le produit est déjà transformé en papier journal, il n'y a plus rien à faire, car à la sortie de l'usine, le produit est expédié immédiatement jusqu'aux maisons d'édition; il est donc impossible de le transformer.

**Le président:** J'aimerais répéter à nouveau ma question: pourrions-nous réduire notre production de papier-journal et nous orienter plutôt vers celle de la pâte Kraft, si nous découvriions un marché pour ce produit?

**M. Barclay:** Non, la pâte Kraft est un objectif hors d'atteinte. Cependant, certaines des machines les plus anciennes



[Text]

smaller, low-speed, older machines. Grades can be switched on them.

**Senator Rowe:** Is it other grades of newsprint, or paper?

**Mr. Barclay:** Other grades of paper rather than newsprint can be made with some newsprint machines.

**Senator Rowe:** I notice early today that you distinguished, you referred to paper and then paper for newsprint, and I wondered why you separated the two.

**Mr. Barclay:** Because we classify them as different grades, and once we get into that other grade we are into the tariff situation to a very large extent, whereas with newsprint there is no tariff, so we separate them in all our statistics.

**The Chairman:** That "other paper" being "fine paper"?

**Mr. Barclay:** Yes, writing papers of various types. Lumber, of course, itself does not change too much, but fabricating something from it as opposed to building it on site involves all sorts of things which can be done with it. Here it is strictly a tariff problem which does not provide for Canadian industry to enter the United States market competitively plus, again, the fact must not be forgotten that if we are to get into this type of thing, we want our plants where the market is. Certain types of products, such as our pulp and newsprint are fine; they will be made fairly close to the trees and if there is going to be later use and the newsprint is just for print and the pulp for other uses, that process is right beside its market place. It is a lot easier to get basic material into the central marketing area, but from that point on for the distribution they want to be very close in.

One of the big disadvantages, of course, that we face in Canada is that we are a long way from the marketplace, as we all know. Our other problem is that we have only a very, very small domestic market in which we have free access for everything.

**The Chairman:** So a simple abolishing of the tariff on the upgrading wood products, manufactured components, would not necessarily mean they would be made in Canada. I am sorry that we do not have the time to go into free trade with you in your report of the Economic Council.

[Traduction]

qui servent à fabriquer du papier-journal pourraient aussi fabriquer des produits de meilleure qualité; il s'agit essentiellement de vieilles machines, plus petites et moins rapides. Il serait possible de modifier la qualité du produit final.

**Le sénateur Rowe:** S'agirait-il de qualités différentes de papier-journal ou de papier?

**M. Barclay:** Certaines des machines qui servent à la fabrication du papier-journal pourraient servir plutôt à produire des qualités différentes de papier.

**Le sénateur Rowe:** J'ai remarqué plus tôt aujourd'hui que vous faisiez une distinction; vous avez parlé de papier et ensuite de papier destiné à l'industrie du papier-journal; je me demande pourquoi vous établissez ainsi une distinction.

**M. Barclay:** Nous les classons de façon différente sur le plan de la qualité et lorsqu'il est question de qualité autre que celle du papier-journal, nous nous heurtons inévitablement au problème des tarifs, alors qu'aucun tarif ne vise le papier-journal; c'est pourquoi nous établissons une distinction dans toutes nos statistiques.

**Le président:** Cet «autre papier» dont vous parlez, c'est le «papier fin»?

**M. Barclay:** Oui, il s'agit des diverses qualités de papier d'écriture. Bien sûr, ce n'est pas le bois lui-même qui change tellement, mais la fabrication d'un produit à partir de cette matière première, par opposition à la simple taille du bois, implique que toutes sortes de choses peuvent-être faites avec celui-ci. Seul le problème des tarifs empêche l'industrie canadienne de faire une percée sur les marchés américains et d'y être plus concurrentielle il ne faut pas oublier non plus que si nous désirons nous lancer à fond dans une entreprise de ce genre, il faudra que nos usines soient près du marché. Certains types de produits, par exemple nos pâtes et notre papier-journal conviennent très bien; ils sont fabriqués près de la forêt; si une utilisation ultérieure est à prévoir, si le papier-journal est destiné uniquement à l'imprimerie et la pulpe à quelqu'autre usage, le processus est parfaitement juxtaposé au marché qu'il dessert. Il est plus facile d'acheminer des matières brutes jusqu'aux zones centrales de commercialisation, mais pour les autres étapes de transformation, il faut être tout près des marchés pour effectuer la distribution.

L'un des gros désavantages qu'il nous faut surmonter au Canada, et nous le savons tous bien sûr, c'est que nous sommes éloignés des marchés. Un second problème réside dans le fait que notre marché intérieur où nous avons libre accès à tout est extrêmement limité.

**Le président:** Ainsi, une simple abolition du tarif sur la valorisation des produits du bois et des composantes fabriquées, ne signifie pas nécessairement qu'ils seraient faits au Canada. Je regrette que nous n'ayons pas le temps d'envisager ensemble la question du libre échange dans votre rapport du Conseil économique.

## [Text]

**Senator Cameron:** What is the future of recycling of paper products? Do you see any substantial breakthrough in that area?

**Mr. Barclay:** Mr. Chairman, I am smiling because I had a checklist of points I wanted to cover, and I see that the one not checked is recycling.

In recycling more than one million tons of waste paper are collected in Canada yearly and recycled into new paper products, and the use of waste paper as a raw material source for the industry is growing in significance. In 1974 it represented some 6 per cent of the industry's total fibre requirements for paper and paper board.

A surprising range of paper grades contain recycled waste paper. In fact, some paper mills, particularly those where box boards are manufactured, are dependent on waste paper for nearly all of their raw material. Other mills which manufacture building papers, container boards, fine papers and sanitary papers use substantial amounts of repulped waste paper as a proportion of their requirements.

Secondary fibre, or waste paper, is available in a wide variety of grades, ranging from clear white trimmings from printers or converters, down to mixed paper from household and office waste. The quality of recycled end products depends substantially on the quality of the waste paper available to the recycling mills.

The difficulty we have in Canada is that basically we have a much lower utilization rate in waste paper than do other countries. I have a list here, Mr. Chairman, which goes through the major countries of the world. It shows what percentage of their fibre resources they use from recovery papers. It ranges from 46 per cent in the Netherlands down to 6 per cent in Portugal.

Having said that, I would like to say a few words as to why we are at such a low figure. The demographics work against it. Canada's population is such that the number of highly concentrated urban centres is low. Hence collection and transportation problems make the development of viable secondary fibre operations difficult.

On the economic side, the financial incentives are not high and secondary fibre operations are, generally speaking, simply not profitable. Because the population is diffused, waste paper collection costs tend to be extremely high; and because secondary fibre consuming mills tend to be concentrated in the highly populated Montreal-Toronto corridor, shipping and transportation costs are prohibitive.

With regard to demand, indigenous virgin fibre is very plentiful and cheap in relative terms and demand for waste paper utilization and consumption is low.

## [Traduction]

**Le sénateur Cameron:** Quel avenir le recyclage des produits du papier peut-il espérer avoir? Voyez-vous une percée significative en ce domaine?

**M. Barclay:** Je souris, monsieur le président, car j'avais une liste des points que je désirais soulever, et je constate que celui qui n'est pas coché a trait au recyclage.

Plus d'un million de tonnes de vieux papier est recueilli annuellement au Canada et recyclé en de nouveaux produits de papier, et on fait un usage de plus en plus grand du vieux papier comme source de matière première pour notre industrie. En 1974, cette source présentait quelque 6% de la demande totale en fibres pour la fabrication du papier et du carton.

Un nombre surprenant de classes de papier comprend du vieux papier recyclé. En fait, certains moulins à papier, surtout ceux qui fabriquent des planches à boîtes, dépendent du vieux papier comme source principale de matière première. Dans d'autres moulins qui fabriquent des papiers de construction, des planches pour grandes boîtes, du papier fin et du papier hygiénique, on utilise des quantités importantes de vieux papier recyclé pour satisfaire une partie de leurs besoins.

Il existe une grande variété de sortes de fibres reconstituées ou vieux papier, depuis les rognures propres et blanches des imprimeurs ou de convertisseurs, jusqu'au papier mélangé provenant des rebus domestiques ou de bureaux. La qualité des produits recyclés dépend fondamentalement de celle du vieux papier que peut se procurer le moulin de recyclage.

Au Canada, notre difficulté provient du fait que nous utilisons en fait beaucoup moins de vieux papier que ne le font d'autres pays. J'ai ici, monsieur le président, une liste où figurent les grands pays du monde. Elle indique le pourcentage de leurs ressources fibreuses qui proviennent de vieux papiers ce pourcentage va de 46% aux Pays-Bas à 6% au Portugal.

Cela dit, j'aimerais en quelques mots expliquer pourquoi notre pourcentage est si bas. C'est la démographie qui joue contre nous. La population du Canada est distribuée de telle façon que nous n'avons pas beaucoup de centres urbains à concentration élevée. Ainsi, les problèmes liés à la cueillette et au transport rendent difficile la constitution d'une industrie viable de fibres reconstituées.

D'un point de vue économique, l'encouragement financier n'est pas énorme et, en général, la reconstitution des fibres n'est tout simplement pas une entreprise profitable. A cause de l'éparpillement de la population, la cueillette du vieux papier tend à être extrêmement coûteuse; et étant donné que les moulins utilisant de la fibre reconstituée se concentrent dans le corridor très peuplé Montréal-Toronto, les coûts d'expédition et de transport son prohibitifs.

En ce qui concerne la demande, les fibres neuves et naturelles sont abondantes et relativement bon marché, tandis que la demande pour le vieux papier est faible.

## [Text]

Regarding structural problems, industry demand for recycled fibre has been cyclical, and this has resulted in disruptive cyclical fluctuations in waste paper collection, storage and prices. These variations have been amplified by two factors: the uncoordinated response to changing market conditions of a large and varying number of dealers, voluntary organizations and municipalities; coupled with a significant time lag in those responses. As a result, additional supplies have appeared on the market at a time when waste paper demand is abating, producing a collapse in waste paper prices.

These are the figures, Mr. Chairman, which shows the percentage of waste paper to fibre resources of the leading countries of the world.

**The Chairman:** As this may be rather bulky to include in its entirety in the proceedings, would it be satisfactory if we accepted it and extract from it things relative to Canada-U.S. figures?

**Senator McElman:** The concentration of population is a big factor.

**The Chairman:** This may not be an appendix. Perhaps Mrs. Seaborn will look at that and see if she wishes to make it a postscript.

NOTES (See Appendix "6C" to these Proceedings)

**Senator Rowe:** I am wondering what time we plan to adjourn, Mr. Chairman.

**The Chairman:** With my eye on the clock, I think it is time to adjourn. If senators have no more questions of Mr. Barclay, I would, on your behalf, thank both Mr. Barclay and Mrs. Blanchard for coming before us today, and thank Mr. Barclay for his thoughtful presentation, for his very frank, full and complete answers to all of your questions.

**Mr. Barclay:** Mr. Chairman, could I just close on a slightly more optimistic note? We have serious problems in this industry at the moment, and we know it; but we must never lose sight of the fact that we are dealing with a renewable resource and we are dealing with a resource that basically uses less energy to make it into a useful product than any other, and there is just a tremendous potential for the cellulose fibre. I do not want to leave anyone with the impression that we are a doomed industry. We are not. We are just having some real problems, along with other people today, but we have a good future if we can just sort out what we know our problems are.

**The Chairman:** We just have to make sure that you are a healthy industry, not a doomed industry.

## [Traduction]

Concernant les problèmes de structure, la demande industrielle pour des fibres recyclés se fait par cycles, ce qui a provoqué des fluctuations périodiques désastreuses dans la cueillette, l'entreposage et les prix du vieux papier. Deux facteurs ont amplifié ces fluctuations: une réaction non-coordonnée à des conditions changeantes du marché de la part d'un nombre considérable et variable de commerçants, d'organismes bénévoles et de municipalités doublé d'un retard significatif à réagir. Conséquemment, des stocks supplémentaires ont fait leur apparition sur le marché, au moment où la demande en vieux papier décline, produisant une chute dans les prix de ce dernier.

Voici les chiffres, monsieur le président, qui montrent le pourcentage de ressources en vieux papier par rapport à la fibre, dans les principaux pays du monde.

**Le président:** Comme il semble difficile d'inclure un document de cette épaisseur dans le procès-verbal, seriez-vous satisfaits si nous l'acceptons en extrayant les chiffres se rapportant au Canada et aux États-Unis?

**Le sénateur McElman:** La concentration de la population est un facteur important.

**Le président:** Il ne s'agira pas d'une annexe. M<sup>me</sup> Seaborn pourra peut-être regarder cela de plus près et décider si elle désire en faire un postscriptum. On distribuera des photocopies aux membres.

REMARQUE: Voir l'appendice «6C» à ce procès-verbal.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur le président, je me demandais à quelle heure nous allions suspendre nos travaux.

**Le président:** En regardant l'horloge, je vois, en effet, qu'il est temps de lever la séance. Si les sénateurs n'ont plus de questions à poser à M. Barclay, en votre nom je le remercierais, ainsi que M<sup>me</sup> Blanchard, d'avoir témoigné devant nous aujourd'hui, et je remercie surtout M. Barclay de son exposé pondéré, de ses réponses très franches, complètes et entières à toutes vos questions.

**M. Barclay:** Monsieur le président, pourrais-je terminer sur une note légèrement plus optimiste. À l'heure actuelle, nous éprouvons de sérieux problèmes dans cette industrie et nous le savons. Mais nous ne devons jamais oublier que nous avons affaire à une ressource renouvelable qui, fondamentalement, requiert moins d'énergie pour être transformée en un produit utile que toute autre ressource, et qu'il existe des possibilités fantastiques pour la fibre de cellulose. Je ne voudrais donner à personne l'impression que nous sommes une industrie en voie de disparition, car nous ne le sommes pas. Certainement, nous avons des problèmes réels, comme d'autres gens aujourd'hui, mais notre avenir est assuré si nous arrivons seulement à cerner nos problèmes.

**Le président:** Nous devons faire en sorte que votre industrie soit prospère et non en voie de disparition.



**[Text]**

**Senator McElman:** We are not going to lose our position in the world, as we have done with our national game, hockey!

The committee adjourned.

**[Traduction]**

**Le sénateur McElman:** Nous ne perdrons pas notre place dans le monde, comme nous l'avons fait avec notre sport national, le hockey.

Le Comité suspend ses travaux.

## APPENDIX '6A'

*Explanatory notes to charts which follow thereafter as supplied by the witness.*

The first chart is self-explanatory. It demonstrates how important Canada is to the total world trade in market pulp and that although the United States produces some market pulp they are still net importers and so they are not competing with Canada in the world trade.

In the chart "B" the "production cost" makes no allowance for the capital cost of the infrastructure. These statistics presume that the infrastructure exists. That consideration becomes important particularly when dealing with Brazil and Africa because the infrastructure costs there might make their expenses much higher relative to British Columbia.

Chart "C" should state that the figures are per ton of capacity based on costs existing during the third quarter of 1976. The fact that capacity is used is very important because it means that the table assumes that all areas are operating at 100% of capacity. Since the American producers in recent years have averaged an operating rate of around 96% whereas the Canadians have averaged 87%, the Canadian mills on actual output are at a far greater disadvantage than the table indicates.

In chart "D" the top part of the table is the cost levels existing for the 1975 year between British Columbia and the Pacific North West in 2 different areas on comparable products. The figures are taken from the Price Waterhouse study. It shows that the interior mills had a 9% advantage in comparison to the Pacific North West whereas the coast mills suffered from a 27% disadvantage. The bottom part of the page deals with the trend in costs between 1972 and 1975 and is expressed in dollars per 1000 square feet on a 3/8th inch basis. It demonstrates that costs for the coastal mills have risen faster than those in the U.S. whereas for the interior mills the performance has been relatively favourable.

Chart "E" is self-explanatory except that the figures across the bottom might be confusing at first glance. They merely repeat the data that is in the bars in the chart by stating the total Canadian softwood plywood demand. This chart is particularly significant when talking about relative costs because it shows that U.S. imports have taken a bigger share of our market and that the greatest losers since 1971 have been the B.C. coastal mills. In other words the chart is reiterating that operators of the older, less efficient plants are finding that they are becoming uncompetitive.

## APPENDICE «6A»

*Notes explicatives fournies par le témoin relativement aux tableaux placés ci-après.*

Le premier tableau n'a pas besoin d'explication. Il démontre à quel point le Canada est important pour le marché mondial global des pâtes et aussi que bien que les États-Unis produisent de la pâte, ils demeurent au total des importateurs et ne peuvent par conséquent entrer en concurrence avec le Canada sur le plan du commerce mondial.

Dans le tableau «B», les coûts de production ne tiennent pas compte des frais de premier établissement de l'infrastructure. Ces statistiques partent du principe que l'infrastructure existe déjà. Cette considération prend de l'importance surtout lorsqu'il est question du Brésil ou de l'Afrique, car l'addition des coûts relatifs à l'infrastructure dans ces deux cas peut faire augmenter de beaucoup les dépenses en comparaison avec celles de la Colombie-Britannique.

Le tableau «C» devrait indiquer que les statistiques sont en unités de tonnes de production et fondées sur les coûts du troisième trimestre de 1976. Le fait que l'on ait eu recours au rendement productif est très important, car cela signifie que le tableau est fondé sur l'hypothèse que toutes les régions fonctionnaient à un rendement optimal de 100%. Comme au cours des dernières années les producteurs américains ont atteint une moyenne de rendement d'environ 96% tandis que les Canadiens n'atteignaient que 87%, les usines canadiennes sont donc, en ce qui concerne la production réelle, beaucoup plus désavantagées que ne l'indique le tableau.

Dans la partie supérieure du tableau «D», on fait état des différences de coûts en 1975 entre deux zones de la Colombie-Britannique et le nord-ouest des États-Unis au regard de produits comparables. Les statistiques sont extraites de l'étude Price Waterhouse. Le tableau démontre que les usines situées à l'intérieur des terres jouissaient d'un avantage de 9% en comparaison de celles qui se trouvent dans le nord-ouest américain alors que les usines de la côte de la Colombie-Britannique concèdent, à cet égard un avantage de 27% aux usines américaines. La partie inférieure du tableau traite de la tendance des coûts entre 1972 et 1975; les statistiques sont exprimées en dollars par mille pieds carrés en fonction d'une unité de référence de trois huitièmes de pouce. Le tableau établit clairement que les coûts ont augmenté plus rapidement pour les usines de la côte pour que les usines situées aux États-Unis, alors que pour les usines situées à l'intérieur des terres, le rendement a été relativement favorable.

Le tableau «E» n'a pas vraiment besoin d'explication; à l'exception du fait que les chiffres figurant en bas de page peuvent sembler à première vue un peu déroutants. En fait, ils ne sont que l'expression en chiffres des données indiquées par les diverses colonnes du tableau qui font état de la demande totale canadienne de contre-plaqué de bois résineux. Ce tableau est particulièrement important si l'on considère les coûts relatifs, car il démontre que les importations en provenance des États-Unis ont accaparé une part importante de notre marché et que les grands perdants, depuis 1971, sont les usines des régions côtières de la Colombie-Britannique. En d'autres termes, le tableau ne fait que prouver à nouveau que les propriétaires des usines les plus anciennes et les moins perfectionnées se rendent compte qu'ils ne peuvent plus faire face à la concurrence.

In chart "F" the percentage change numbers underneath the bars for 1975 express the change in total costs for British Columbia and the United States respectively from 1970 to 1975 for the two different operations.

The bottom half of the page is really not talking about total costs but is talking about the relationship of total costs between British Columbia producers and the American producers. Then the American producers are broken into 2 categories — those purchasing government-owned timber and those using their own timber. A negative figure in any one of the columns indicates that the British Columbia producers operate at a disadvantage equal to that number of dollars per thousand board feet. Then the final section of the table attempts to average the U.S. experience by giving appropriate weighting to the amount of lumber produced from timber purchased from the Government and the amount produced from timber owned by the companies.

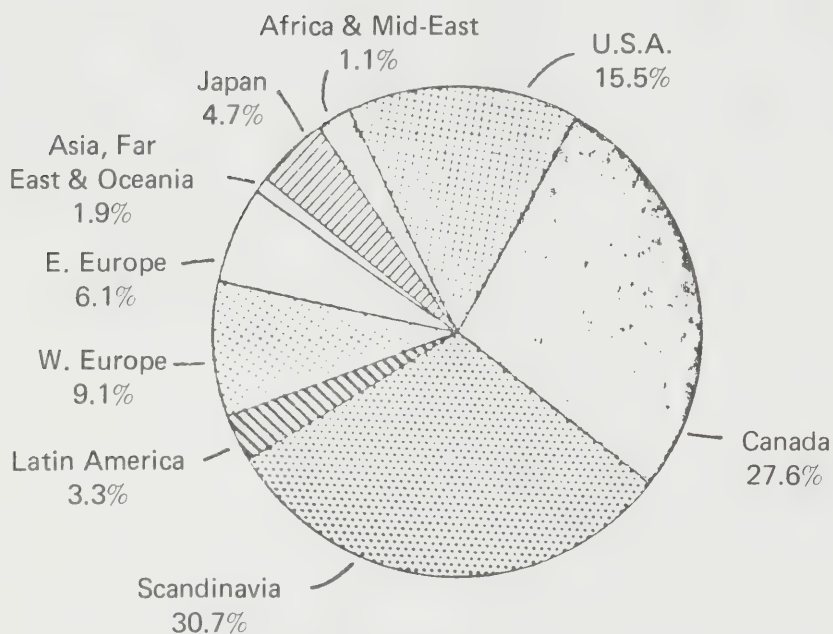
Dans le tableau «F», les nombres concernant la modification procentuelle placés sous les colonnes de 1975 traduisent le changement dans le total des coûts pour la Colombie-Britannique et les États-Unis respectivement entre 1970 et 1975 relativement à deux secteurs d'exploitation différents.

Il n'est pas vraiment question dans le bas de la page du total des coûts mais plutôt de la relation de ces coûts totaux entre les producteurs de la Colombie-Britannique et ceux des États-Unis. On divise ensuite les producteurs américains en deux catégories: ceux qui achètent du bois qui appartient au gouvernement et ceux qui utilisent leur propre bois. Une statistique négative dans l'une des colonnes indique que les producteurs de Colombie-Britannique doivent subir, au niveau de l'exploitation, un désavantage égal au nombre indiqué, désavantage qui se calcule en dollars par millier de pieds de planches. Enfin, dans la section finale du tableau, on tente de faire une moyenne de la situation aux États-Unis en pondérant de façon suffisante la quantité de bois de construction produit à partir de bois acheté au gouvernement et la quantité produite à partir de bois appartenant à des sociétés privées.



## CHART "A"

DISTRIBUTION OF CHEMICAL PAPER-  
GRADE MARKET WOODPULP CAPACITY  
(1974)



Annual Capacity

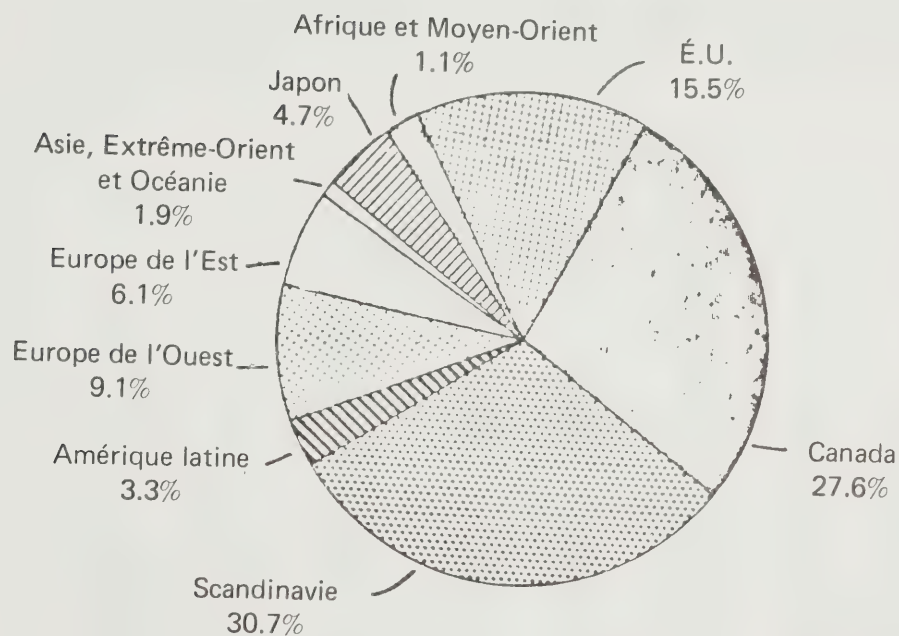
'000 metric tons

U.S.A.	3,557
Canada	6,330
Scandinavia	7,035
Latin America	764
Western Europe	2,098
Eastern Europe	1,388
Africa & Mid-East	254
Japan	1,086
Asia, Far East & Oceania	443

TOTAL	22,955
-------	--------

TABLEAU "A"

TABLEAU DES CAPACITÉS DE  
PRODUCTION DES PÂTES ET PAPIERS  
(1974)



Capacité de production  
annuelle  
tonnes métriques  
(en milliers)

É.U.	3,557
Canada	6,330
Scandinavie	7,035
Amérique latine	764
Europe de l'Ouest	2,098
Europe de l'Est	1,388
Afrique et Moyen-Orient	254
Japon	1,086
Asie, Extrême-Orient et Océanie	443

TOTAL

22,955

CHART "B"

PULP PRODUCTION COST COMPARISONS BY REGIONS  
Relative Production Cost (Sweden = 100)

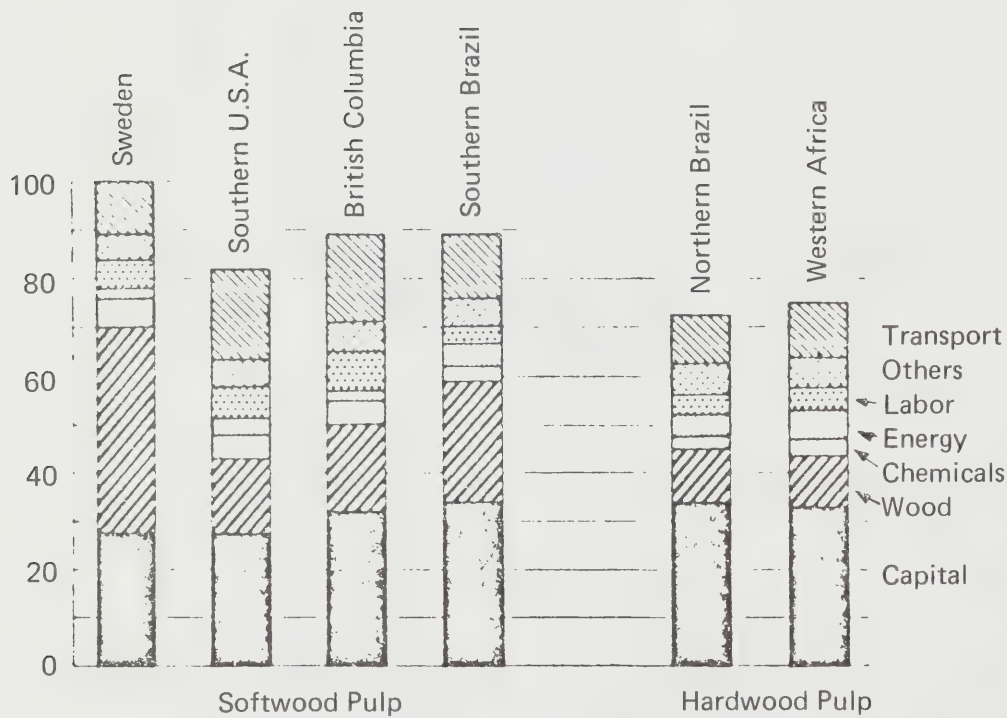
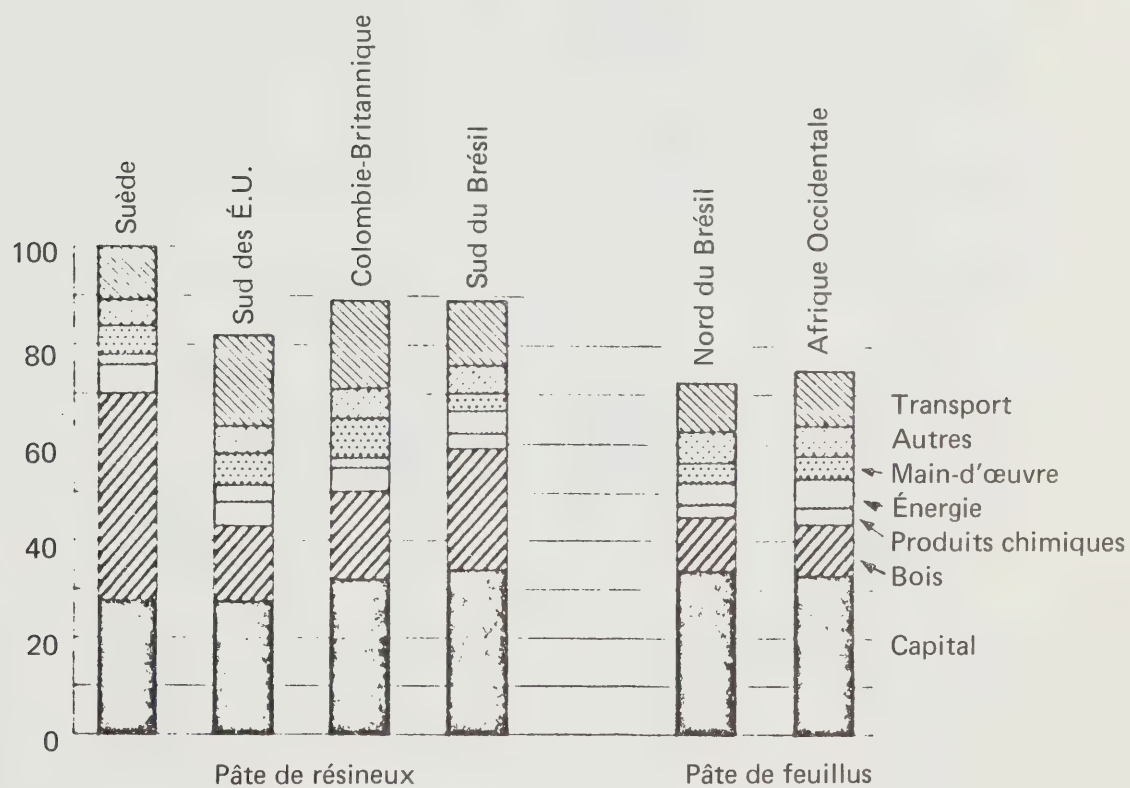




TABLEAU "B"

COMPARAISON DES COÛTS DE PRODUCTION DES PÂTES  
SELON LES RÉGIONS

Coûts de production relatifs (Suède = 100)



## CHART "C"

## COMPARATIVE NEWSPRINT MANUFACTURING COSTS

Cost (dollars per ton)

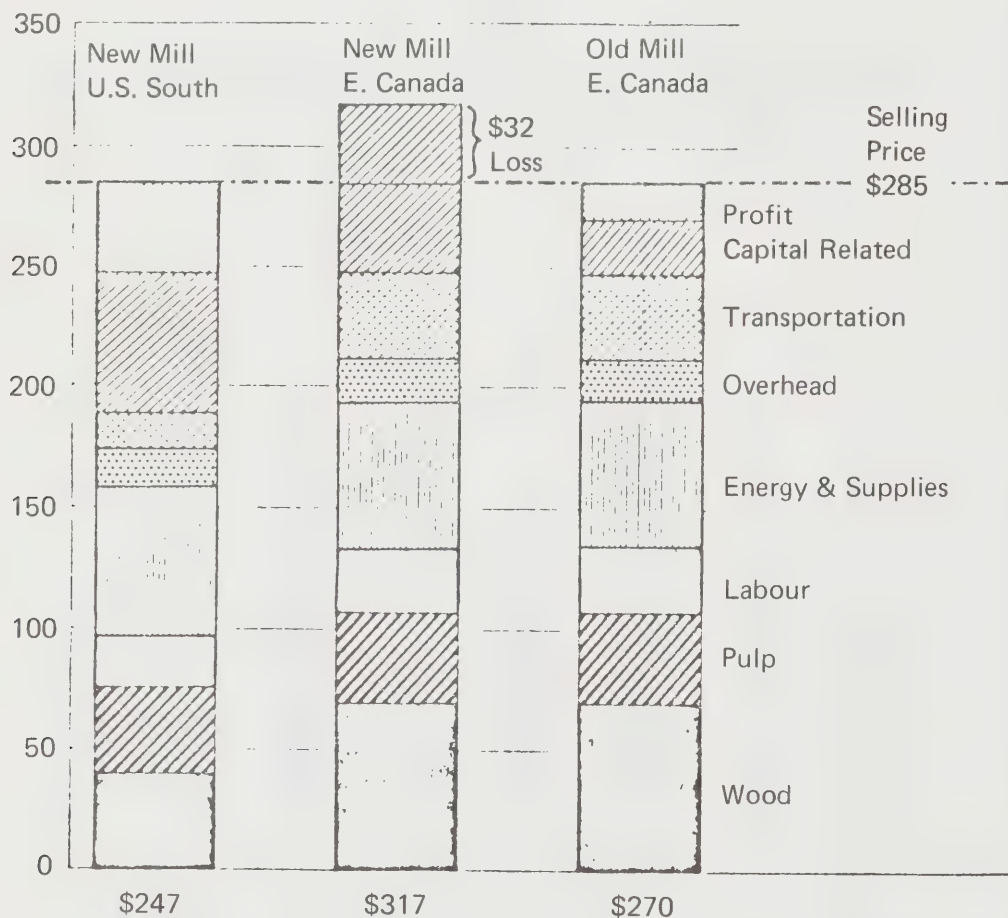
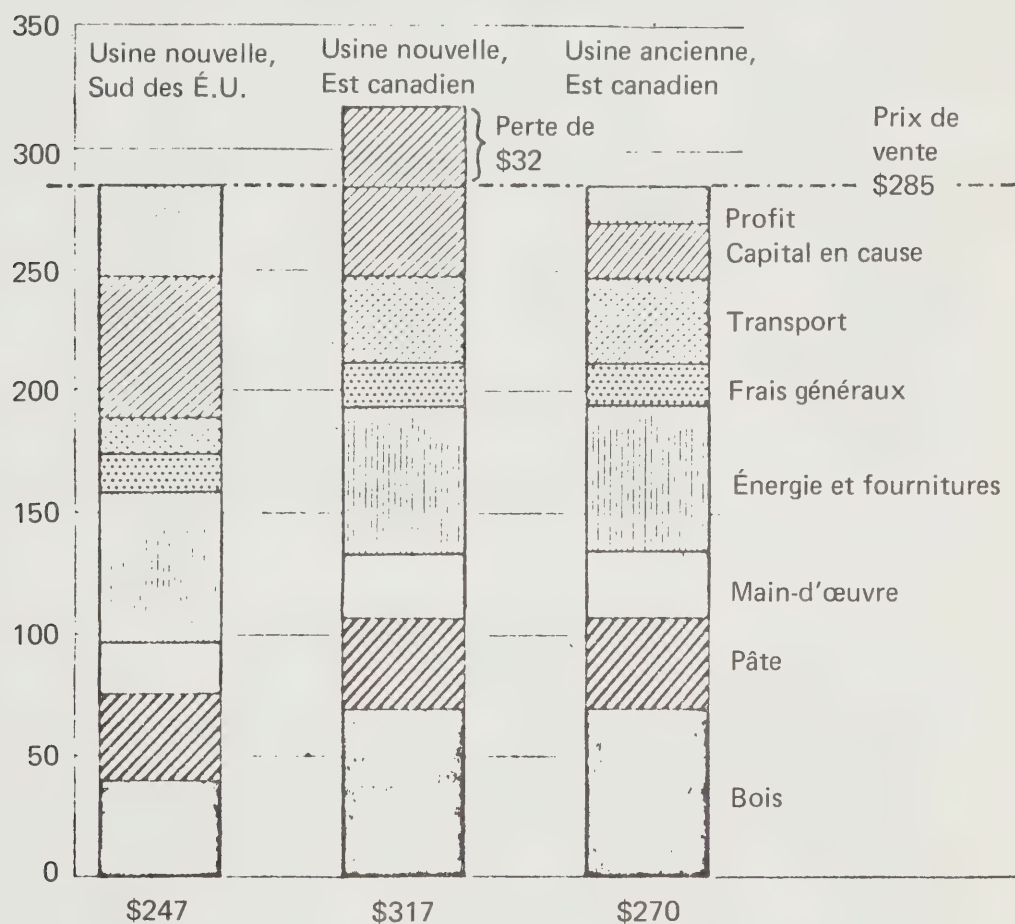


TABLEAU "C"

## COMPARAISON DES COÛTS DE FABRICATION DU PAPIER-JOURNAL

Coût (en dollars par tonne)





## CHART "D"

PLYWOOD MANUFACTURING  
COST TRENDS

	B.C. Interior vs. PNW Sheathing	B.C. Coast vs. PNW Sanded
Direct Labour	+20%	+40%
Wood	(-52)	+4
Glue	+42	+18
Overhead and Administration	+33	+58
TOTAL COSTS	<u>(-9)%</u>	<u>+27%</u>

UNIT COST INCREASE  
1972 - 1975

(dollars)

Expense Category	B.C. Interior	B.C. Coast	U.S. P.N.W.
Labour	+9.10	+17.06	+7.54
Glue	+5.57	+5.41	+4.37
Other	+8.74	+20.63	+11.27
TOTAL	<u>+23.14</u>	<u>+43.10</u>	<u>+23.18</u>
Wood	-3.80	+13.99	+18.90
TOTAL MANUFACTURING COST	<u>+19.61</u>	<u>+57.09</u>	<u>+42.08</u>

## TABLEAU "D"

TENDANCES DES COÛTS DE  
FABRICATION DU CONTRE-PLAQUÉ

	Contre-plaqué de recouvrement, zones intérieures de la C.-B. par rapport au nord-ouest américain	Contre-plaqué sablé, zones côtières de la C.-B. par rapport au nord-ouest américain
Main-d'œuvre	+20%	+40%
Bois	(- 52)	+4
Colle	+42	+18
Frais généraux et d'administration	+33	+58
TOTAL DES COÛTS	<u>(- 9)%</u>	<u>+27%</u>

HAUSSE DU PRIX UNITAIRE  
1972 - 1975

(dollars)

Postes de dépenses	C.-B., zones intérieures	C.-B., zones côtières	Nord-ouest des É.U.
Main-d'œuvre	+9.10	+17.06	+7.54
Colle	+5.57	+5.41	+4.37
Autres	+8.74	+20.63	+11.27
TOTAL	<u>+23.14</u>	<u>+43.10</u>	<u>+23.18</u>
Bois	- 3.80	+13.99	+18.90
TOTAL DES COÛTS DE FABRICATION	<u>+19.61</u>	<u>+57.09</u>	<u>+42.08</u>

## CHART "E"

## THE CANADIAN SOFTWOOD PLYWOOD MARKET

billion sq. ft. 3/8" basis

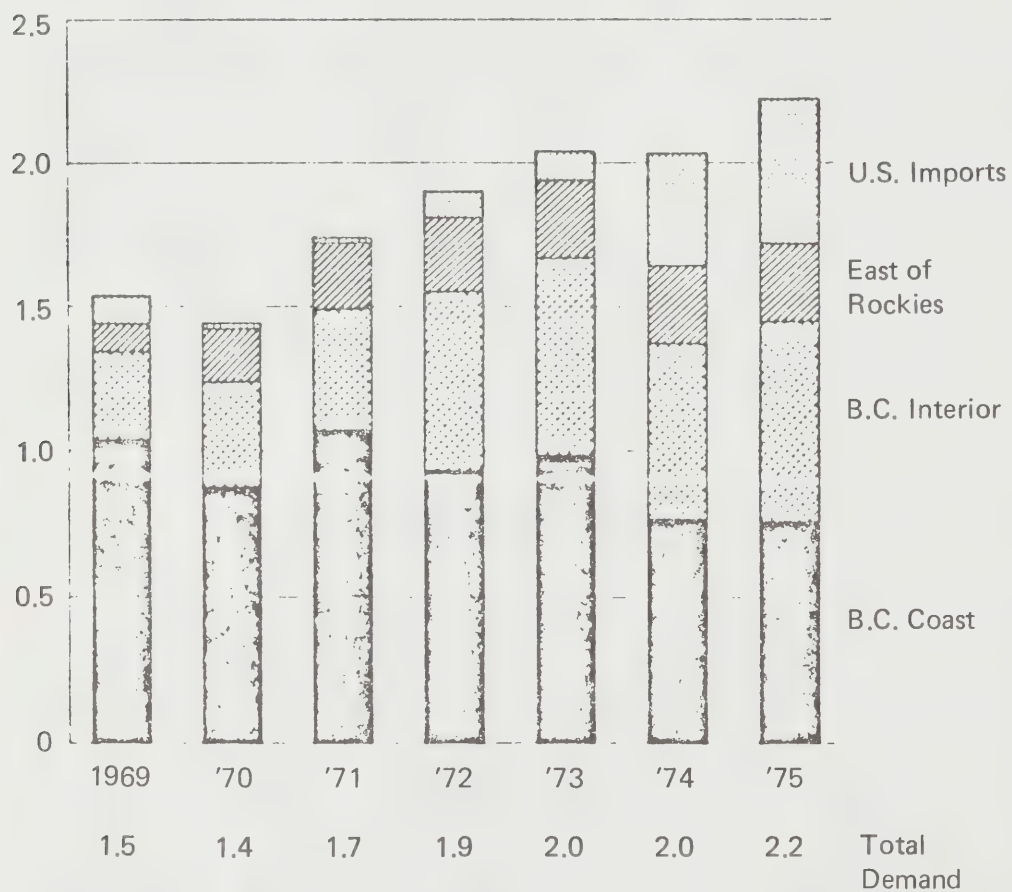




TABLEAU "E"

MARCHÉ CANADIEN DU CONTRE-PLAQUÉ DE RÉSINEUX

Milliard de Pi<sup>2</sup>; épaisseur: 3/8"

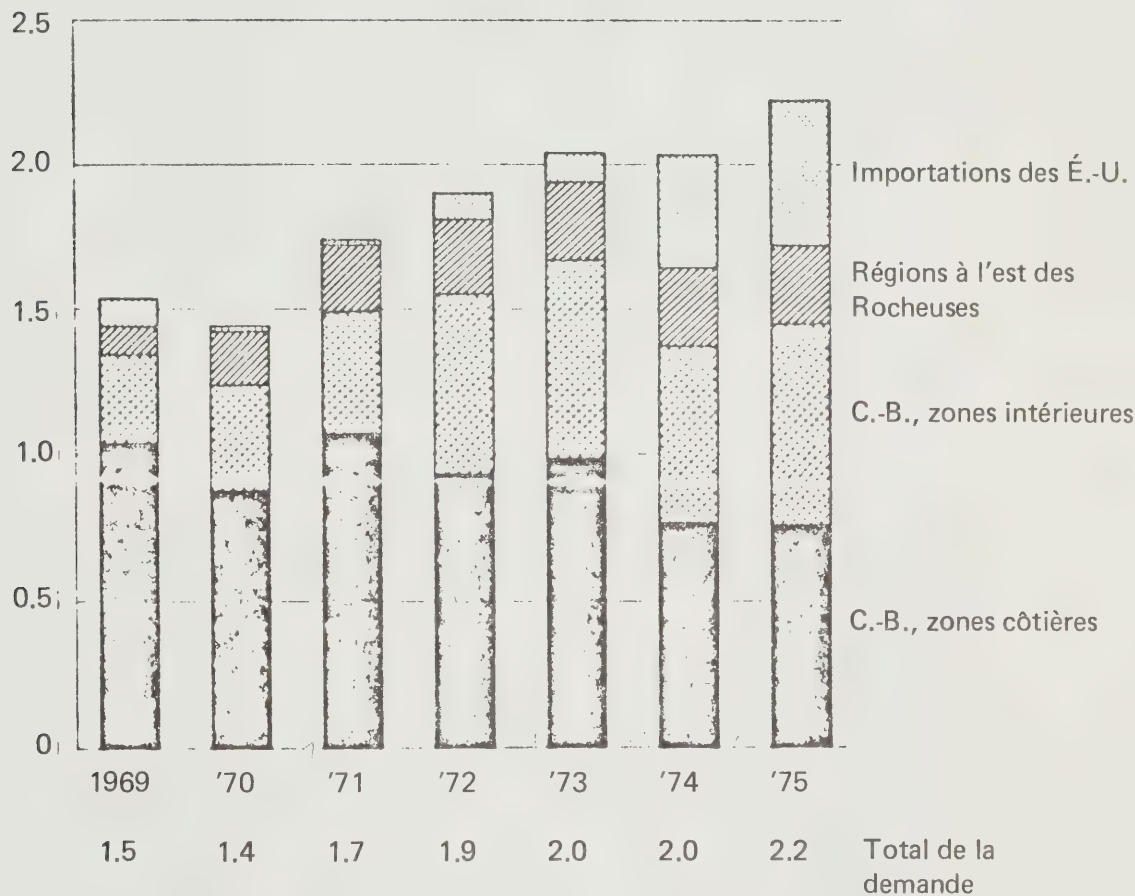
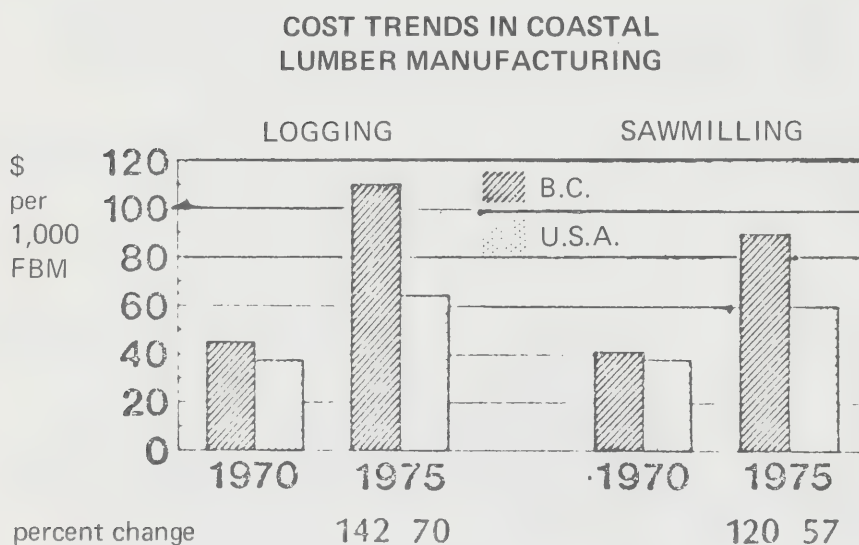


CHART "F"

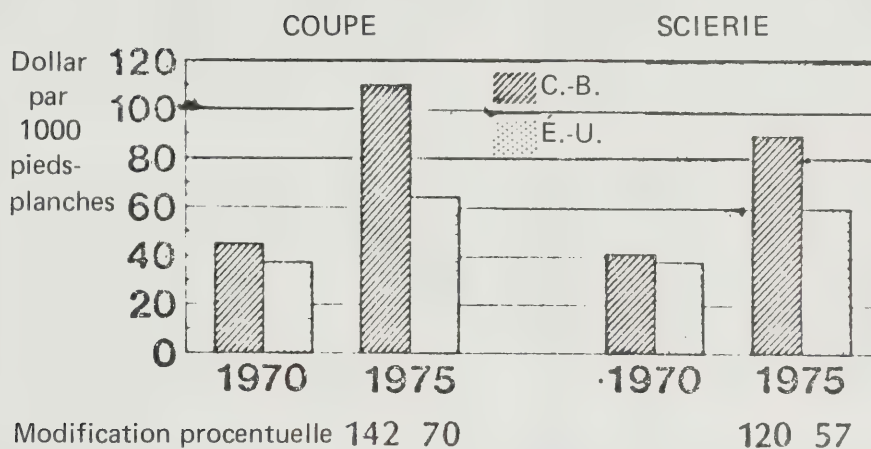


TOTAL COSTS

\$ per 1,000 FBM	1970	1975	1976
<u>GOVERNMENT</u>			
Conversion	-11	-77	-77
Stumpage	+21	+41	+77
Advantage to B.C.	+10	-36	0
<u>FEE SIMPLE</u>			
Conversion	-11	-77	-77
Stumpage	+2	+9	+20
Advantage to B.C.	-9	-68	-57
<u>AVERAGE</u>			
Conversion	-11	-77	-77
Stumpage	+11	+25	+48
Advantage to B.C.	0	-52	-29

TABLEAU "F"

**TENDANCES DES COÛTS:  
FABRICATION DU BOIS EN GRUME  
DANS LES ZONES CÔTIÈRES**



**COÛTS TOTAUX**

Dollar par 1,000 pieds-planches	1970	1975	1976
<u>GOVERNEMENT</u>			
Transformation	-11	-77	-77
Coupe	+21	+41	+77
Avantage pour la C.-B.	+10	-36	0
<u>PROPRIÉTÉ PRIVÉE</u>			
Transformation	-11	-77	-77
Coupe	+2	+9	+20
Avantage pour la C.-B.	-9	-68	-57
<u>MOYENNE</u>			
Transformation	-11	-77	-77
Coupe	+11	+25	+48
Avantage pour la C.-B.	0	-52	-29



## APPENDIX '6B'

*Note: Extracts from a document entitled "Capital equipment prices and industry performance in forestry sector in Canada and abroad", as prepared by Environment Canada.*

## ABSTRACT

The primary objective of this study was the determination of a price differential in capital equipment costs between the Canadian, the U.S. and the Finnish forest industries competing in world markets for forest products. The findings of this analytical inquiry were to either substantiate or refute the claims of the Canadian producers that their competitive position in the international markets has weakened due to the relatively high prices of capital equipment.

The three-sided comparison showed that Canadian producers paid on the average 15.5% more for the same "basket" of forest machinery and equipment than their competitors in the United States and 37% more than the Fins. It could also be reasonably assumed that this cost disadvantage has contributed to lower productivity and profitability of the Canadian forest industries. In times of weakened international demand for forest products the higher prices paid for capital input could seriously affect an industry's capability to maintain its share of the market.

The dependence of national economy on forestry differed among the three countries; it was most pronounced in Finland, moderate in Canada and negligible in the United States. Similar ranking was observed in the dependence of these countries on exports of forest products as a source of foreign exchange earnings. Government involvement in industrial policy relating to forestry was most apparent in Finland but less evident in Canada and the U.S. The above mentioned aspects were considered indicative of the degree of competition that could be expected to face Canadian producers on the international markets for forest products.

### 3.3 The United States – Canada Comparison

The selected Canadian and the U.S. equipment and machinery and their prices are listed in Table 7. They are coded in order to protect confidential price information released by the respondents.

This survey shows that Canadian prices for the selected items are appreciably higher than U.S. prices for the same items. Out of 38 items listed only four are priced lower in Canada. In 21 cases the price difference in favour of the U.S. exceeds 10%. In an overall comparison, Canadian prices are, on average, 14.6% higher. Weighted according to the value of purchases (Appendix 1), the average difference becomes 15.5%.

Considering the fact that about 60% of all purchases of forest equipment and machinery were domestic purchases and that most of the foreign purchases were subject to 12-1/2% duty, it is evident that the average price difference reflected not only the tariff impact but also a higher level of domestic prices in Canada. This should not

## APPENDICE «6B»

NOTE: Extraits d'un document intitulé: «Coûts du capital d'exploitation et rendement de l'industrie dans le secteur forestier au Canada et à l'étranger» et préparé par Environnement Canada.

## RÉSUMÉ

Le but principal de cette étude est de déterminer les différences de prix d'équipement forestier entre l'industrie forestière canadienne, des États-Unis et de la Finlande, qui se concurrencent sur les marchés mondiaux des produits forestiers. Les données recueillies de cette analyse doivent appuyer ou refuter les revendications des producteurs canadiens, à l'effet que leur position concurrentielle internationale a faibli étant donné les prix relativement élevés de l'équipement forestier.

La comparaison, qui a été faite à trois différents échelons, a démontré que les producteurs canadiens ont payé en moyenne 15.5% de plus pour le même échantillonnage représentatif de machines et d'équipements forestiers que leurs concurrents des États-Unis, et 37% de plus que les Finlandais. On pourrait de plus accepter logiquement que ce désavantage ait contribué à baisser la productivité et la rentabilité des industries forestières canadiennes. Dans cette période de pauvre demande internationale pour les produits forestiers, la capitalisation élevée pourrait sérieusement affecter les aptitudes d'une industrie à conserver sa part du marché.

La dépendance de l'économie nationale sur l'industrie forestière variait pour les trois pays: elle s'avérait prononcée en Finlande, modérée au Canada et peu importante aux États-Unis. Les pays conservaient ces mêmes rangs quant à leur dépendance sur l'exportation des produits forestiers comme source de devises étrangères. Une prise de position du gouvernement dans les politiques industrielles forestières était plus évidente en Finlande et moins évidente au Canada et aux États-Unis. L'auteur considère que les aspects sus-mentionnés servent d'indicateurs du degré de concurrence que les producteurs canadiens peuvent envisager sur les marchés internationaux des produits forestiers.

### 3.3 Comparaison entre le Canada et les États-Unis

On trouve au tableau 7 une comparaison des prix de l'équipement et de la machinerie aux États-Unis et au Canada. Un code a été utilisé afin de protéger les renseignements de nature confidentielle sur les prix qui nous ont été fournis par les répondants.

Le relevé démontre que les prix canadiens pour les articles choisis sont considérablement supérieurs aux prix américains. Sur un total de 38 articles, dans 4 cas seulement on trouve des prix inférieurs au Canada. Dans 21 cas, la différence de prix en faveur des États-Unis dépasse 10%. Dans le cadre d'une comparaison globale, les prix canadiens sont en moyenne de 14.6% supérieurs à ceux des États-Unis. Une pondération en fonction de la valeur d'achat (Appendice 1) augmente la différence jusqu'à 15.5%.

Compte tenu du fait qu'environ 60% de tous les achats d'équipement et de machinerie pour l'industrie forestière ont été effectués sur le marché intérieur et que la plupart des achats extérieurs étaient sujets à un droit de 12½%, il est évident que la différence moyenne de prix reflète non seulement l'effet des tarifs

be surprising because the cost structure in the industries manufacturing forest equipment and machinery seems to heavily favour large scale operations, and, as a result, the U.S. manufacturer has a definite advantage over his Canadian counterpart.

To illustrate how the size of output affects manufacturing costs and gross returns we can refer to the example from the Royal Commission Study on farm machinery costs which are comparable to the production costs of forest machinery.<sup>1</sup> According to that study the manufacturing cost and gross return on wheeled farm tractors in North America in 1967 were as follows:

Annual output (units)	20,000	60,000	90,000
Manufacturing cost (\$U.S. per unit)	3,875	3,412	3,121
Gross return per unit (\$U.S.)	125	588	879
Gross return on capital investment (before taxes)	11.8%	32.7%	44.8%

The above data demonstrate the advantages for a manufacturer who achieves a reasonably large volume of output. Another interesting point in the same study showed that the manufacturing costs of tractors varied with tractor horsepower:

Size of engine	40HP	90HP	130HP
Manufacturing cost per HP (\$Cdn.)	76	42	39
Ratio of mfrg. cost to retail price	66%	45%	43%

mais aussi un niveau supérieur des prix intérieurs au Canada. Cela ne peut être considéré comme surprenant, puisque la structure des coûts dans les industries qui fabriquent de l'équipement et de la machinerie forestière semble fortement favoriser les exploitations à grande échelle; il en résulte pour le fabricant américain un avantage certain sur son homologue canadien.

Pour illustrer à quel point la quantité de production influe sur les coûts de fabrication et les revenus bruts, nous pourrions reprendre l'exemple cité par la Commission royale d'enquête sur le coût des machines agricoles, élément comparable au coût de production de la machinerie forestière.<sup>1</sup> Selon cette étude, les coûts de fabrication et revenus bruts relatifs aux tracteurs agricoles à roues étaient les suivants en Amérique du nord en 1967:

Production annuelle (unités)	20,000	60,000	90,000
Coût de fabrication (Dollar américain par unité de production)	3,875	3,412	3,121
Revenu brut par unité (Dollar américain)	125	588	879
Revenus bruts de l'actif (avant impôts)	11.8%	32.7%	44.8%

Les données ci-dessus démontrent qu'il est avantageux pour un fabricant d'atteindre un volume de production raisonnablement important. Un autre point intéressant dans la même étude démontre que les coûts de fabrication des tracteurs varient selon la puissance de ceux-ci:

Échelle de puissance en CV	40 CV	90 CV	130 CV
Coût de fabrication par CV (Dollar canadien)	76	42	39
Rapport entre le coût de fabrication et le prix au détail	66%	45%	43%

<sup>1</sup>Farm Tractor Production Cost: A study in Economies of Scale. Ottawa, 1969.

<sup>1</sup>Économies d'échelle dans la production de tracteurs: Étude sur les économies d'échelle, Ottawa, 1969.

TABLE 7. FOREST EQUIPMENT AND MACHINERY, COMPARATIVE PRICES: CANADA AND THE UNITED STATES (1968-1970)

Item		Canada (Can \$000's)	U.S. (Can \$000's)	Can/U.S. (%)
Crawler Tractors	— CT1	92.5	85.2	108.6
	CT2	70.0	64.7	108.2
	CT3	49.4	39.4	125.4
	CT4	83.7	73.4	114.0
	CT5	93.5	82.2	113.7
	CT6	89.2	75.3	118.4
	CT7	64.4	60.9	105.7
	CT8	54.5	47.1	115.7
	CT9	83.8	73.2	114.5
	CT10	88.6	81.9	108.2
Wheeled Skidders	— WS1	27.5	28.8	95.5
	WS2	25.7	24.1	106.6
	WS3	24.5	26.2	93.5
Loaders	— LL1	55.6	47.0	118.3
	LL2	96.2	95.5	100.7
	LL3	112.2	92.4	121.4
	LL4	56.6	51.3	110.3
	LL5	96.7	90.9	106.5
	LL6	106.8	92.1	116.0
	LL7	117.7	110.6	106.4
Forklifts	— FL1	23.5	22.1	106.3
	FL2	14.9	11.3	131.9
	FL3	25.5	22.1	115.4
	FL4	27.0	24.3	111.1
Mobile Yarders	— MY1	155.0	148.9	104.1
	MY2	149.0	137.6	108.3
Debarkers	— DB1	57.8	51.3	112.7
	DB2	85.0	77.0	110.4
Saws	— CE1	39.0	22.6	132.7
	RS2	18.0	10.3	174.8
Chippers	— CH1	30.0	22.6	132.7
Gluers	— EG1	9.9	6.5	152.3
Scanners	— SC1	30.0	30.8	97.4
Pumps	— VP1	30.0	22.5	133.3
	VP2	16.1	15.4	104.5
	VP3	6.1	5.1	119.6
Screens	— PS1	18.5	18.5	110.0
	PS2	24.5	24.6	99.6

Overall Canadian prices expressed in terms of U.S. Prices: Average, unweighted . . . 114.6

Average, weighted . . . 115.5



TABLEAU 7. MACHINERIE ET ÉQUIPEMENT FORESTIERS, COMPARAISON DES PRIX  
CANADA ET ÉTATS-UNIS (1968-1970)

Article		Canada (en milliers de dollars Canadiens)	É.-U. (en milliers de dollars Canadiens)	Can/É.-U. (%)
Tracteur sur chenilles	— CT1	92.5	85.2	108.6
	CT2	70.0	64.7	108.2
	CT3	49.4	39.4	125.4
	CT4	83.7	73.4	114.0
	CT5	93.5	82.2	113.7
	CT6	89.2	75.3	118.4
	CT7	64.4	60.9	105.7
	CT8	54.5	47.1	115.7
	CT9	83.8	73.2	114.5
	CT10	88.6	81.9	108.2
Chaîneurs sur roues	— WS1	27.5	28.8	95.5
	WS2	25.7	24.1	106.6
	WS3	24.5	26.2	93.5
Chargeurs	— LL1	55.6	47.0	118.3
	LL2	96.2	95.5	100.7
	LL3	112.2	92.4	121.4
	LL4	56.6	51.3	110.3
	LL5	96.7	90.9	106.5
	LL6	106.8	92.1	116.0
	LL7	117.7	110.6	106.4
Chariots élévateurs à fourche	— FL1	23.5	22.1	106.3
	FL2	14.9	11.3	131.9
	FL3	25.5	22.1	115.4
	FL4	27.0	24.3	111.1
Grues mobiles	— MY1	155.0	148.9	104.1
	MY2	149.0	137.6	108.3
Débarqueurs	— DB1	57.8	51.3	112.7
	DB2	85.0	77.0	110.4
Scies	— CE1	39.0	22.6	132.7
	RS2	18.0	10.3	174.8
Coupeuses à bois	— CH1	30.0	22.6	132.7
Encolleurs	— EG1	9.9	6.5	152.3
Scrutateurs	— SC1	30.0	30.8	97.4
Pompes	— VP1	30.0	22.5	133.3
	VP2	16.1	15.4	104.5
	VP3	6.1	5.1	119.6
Épurateurs	— PS1	18.5	18.5	110.0
	PS2	24.5	24.6	99.6

Prix globaux canadiens en dollars É.-U.: Moyenne non pondérée . . . 114.6

Moyenne pondérée . . . 115.5

## APPENDIX "6-C"

Tableau 1(a) Taux de Récupération des Vieux Papiers

Table 1(a) Waste Paper Recovery Rates

Unit : %  
Unité :

Countries Pays	Rapport annuel sur les Pâtes et Papiers Annual Report on Pulp and Paper											
	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
R.F. d'Allemagne F.R. of Germany	26.7	26.0	27.4	25.2	28.6	28.6	28.8	30.0	30.1	29.6	30.0	31.9
BLUE — BLEU	25.6	22.9	27.0	27.7	30.9	27.2	27.1	30.3	26.1	30.6	29.6	29.9
Denmark Danemark	21.4	20.1	12.7	14.4	13.7	14.2	17.8	18.1	18.9	23.9	24.5	27.7
France	27.1	27.0	26.8	26.5	26.8	27.0	25.9	27.5	27.7	27.2	26.6	30.6
Ireland-Irlande	8.3	10.0	10.2	9.5	9.4	9.7	8.7	9.0	25.6	30.7	26.6	21.5
Italie-Italy	14.9	13.6	16.6	19.7	21.3	20.9	20.6	20.5	21.3	22.6	21.2	27.8
Netherlands Pays-Bas	34.1	33.5	33.9	34.9	40.5	38.6	39.0	39.6	42.1	40.5	42.0	46.0
U.K. — R.U.	27.8	27.5	28.6	27.1	26.5	27.0	27.0	28.7	28.7	27.0	27.5	27.6
Total C.E.E. E.E.C.	26.1	25.4	26.3	25.7	27.0	27.0	26.9	28.2	28.5	28.2	28.1	30.6
Austria-Autriche	21.9	23.4	24.6	26.3	30.0	30.3	32.1	29.8	32.7	33.3	32.1	30.2
Espagne—Spain	25.3	29.2	27.8	26.7	29.9	36.4	26.0	27.6	25.9	33.6	29.4	31.8
Finlande-Finland (c)	20.5	17.3	19.7	21.0	18.7	19.1	15.1	22.2	15.2	13.5	13.8	17.2
Grèce — Greece	33.8	23.4	21.3	17.9	21.9	21.9	18.7	18.5	18.4	33.8	34.7	10.9
Norway-Norvège	15.5	16.9	20.0	17.1	17.5	17.8	18.0	17.4	18.0	18.6	21.2	20.5
Portugal	—	23.4	17.4	17.3	3.2	2.9	3.0	2.3	5.0	3.9	7.8	6.3
Suède-Sweden	25.7	20.5	21.1	26.5	19.9	23.0	21.6	22.2	24.0	26.5	24.5	28.0
Suisse Switzerland	32.5	35.0	32.6	33.0	32.9	34.5	33.2	30.9	34.5	35.2	36.1	40.4
Turquie — Turkey	—	9.9	10.9	6.5	8.9	7.9	—	—	—	—	—	—
Total others Europe	23.3	23.6	23.6	25.0	23.5	25.8	22.6	23.5	23.0	25.9	24.3	26.4
Total autres	23.3	23.6	23.6	25.0	23.5	25.8	22.6	23.5	23.0	25.9	24.3	26.4
Total Europe	25.7	25.1	25.8	25.5	26.3	26.8	26.1	27.3	27.4	27.7	27.3	29.7
Canada	16.0	15.2	14.7	13.0	12.9	12.2	12.5	18.6	21.0	19.6	20.5	12.0
U.S.A. — E.U.A.	n.a.	n.a.	21.7	19.8	19.6	19.8	19.9	21.3	20.5	22.6	20.4	22.3
North America Amérique du Nord	n.a.	n.a.	21.3	19.4	19.2	19.3	19.4	21.1	20.5	22.4	20.4	22.0
Japan — Japon	n.a.	n.a.	37.4	39.2	37.3	36.6	38.1	38.5	35.9	38.0	40.2	39.2
Australie Australia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
New Zealand Nouvelle Zélande	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	15.0
OECD OCDE Total	n.a.	n.a.	24.2	23.2	23.4	23.6	23.8	25.4	24.8	26.1	25.4	26.9

Voir remarques page 9.  
See remarks page 9.

Tableau 1(b) Taux d'Utilisation des Vieux Papiers  
Table 1(b) Waste Paper Utilisation Rates

Pays Country	Rapport annuel sur les Pâtes et Papiers Annual Report on Pulp and Paper											
	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
R.F. of Germany R.F. d'Allemagne	39.9	41.7	45.6	44.6	44.1	46.0	44.6	43.8	46.4	45.9	45.9	45.2
BLEU — BLUE	29.7	26.5	27.6	25.3	25.2	21.8	21.8	22.4	18.7	18.5	18.7	18.4
Danemark Denmark	34.3	29.3	16.1	22.2	21.7	22.7	32.9	32.0	40.3	48.5	48.7	48.6
France	28.2	30.0	30.9	31.5	32.0	31.7	31.4	32.2	35.0	35.2	35.7	36.0
Irlande — Ireland	29.0	28.0	41.7	35.6	37.3	35.6	39.5	34.5	n.a.	n.a.	41.3	66.4
Italie — Italy	21.6	22.0	24.5	28.1	28.9	27.1	28.3	28.8	32.4	33.2	34.3	40.6
Pays-Bas Netherlands	20.3	22.7	23.1	24.5	31.0	31.7	33.2	34.0	40.0	38.2	40.4	42.6
R.U. — U.K.	32.3	34.1	35.7	34.4	35.7	36.0	37.9	38.2	43.2	41.8	44.3	43.8
E.E.C. Total C.E.E.	31.2	32.2	34.2	34.0	34.9	35.2	35.6	35.9	39.3	38.8	40.1	41.4
Autriche — Austria	17.2	18.1	19.5	19.8	21.5	18.3	22.7	24.6	25.2	26.4	26.0	24.3
Spain — Espagne	28.4	32.8	32.4	26.4	33.2	34.6	29.3	30.1	29.4	36.2	34.1	37.5
Finlande — Finland	4.0	2.9	4.1	4.2	3.3	3.2	2.9	4.6	3.3	2.8	2.8	3.2
Greece — Grèce	32.6	30.5	30.6	29.6	29.2	29.2	26.4	28.7	29.0	52.9	49.1	9.3
Norvège — Norway	5.4	6.1	7.1	7.2	6.9	6.6	6.5	6.7	7.1	6.7	7.1	7.4
Portugal	n.a.	24.6	21.1	22.0	4.3	4.5	5.7	4.8	7.7	18.2	24.0	10.5
Sweden — Suède	7.9	5.5	5.9	6.5	5.5	6.7	6.3	6.0	6.1	6.8	6.7	7.3
Switzerland — Suisse	30.8	31.5	31.5	31.9	31.3	31.6	31.2	30.6	35.1	34.6	36.1	40.0
Turkey — Turquie	n.a.	16.0	14.6	9.4	13.9	13.6	n.a.	n.a.	n.a.	6.2	1.0	1.3
Total Autres Europe Total Others	10.0	9.8	10.2	10.7	10.4	10.8	10.1	10.9	10.5	12.4	12.1	12.6
Total Europe	24.3	24.2	25.0	25.2	25.5	26.0	25.8	26.0	27.1	27.8	28.2	29.3
Canada	3.4	3.3	4.2	3.4	2.7	2.9	3.3	5.0	6.0	6.0	6.3	6.4
E.U.A. — U.S.A.	n.a.	n.a.	23.0	21.3	21.1	20.6	20.1	21.1	21.2	22.1	20.8	20.6
Amérique du Nord North America	n.a.	n.a.	19.2	17.7	17.5	17.3	16.9	18.0	18.4	19.2	18.0	17.7
Japon — Japan	n.a.	n.a.	35.3	34.9	35.4	36.2	35.7	35.0	33.8	35.1	37.6	37.1
Australie — Australia	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	—
Nouvelle Zélande New Zealand	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	9.4
Total O.E.C.D. Total O.C.D.E.	n.a.	n.a.	22.6	21.6	21.9	22.1	21.9	22.7	23.0	23.8	23.9	23.7

Voir remarques page 9.  
See remarks page 9.



## Comments on Tables 1(a) and 1(b)

Source: OECD

Notes: (a) Recovery rate = ratio of waste paper collected to paper and board apparent consumption.

(b) Utilisation rate = ratio of waste paper consumption in total consumption of fibrous materials in the manufacture of paper and board.

(c) As stated, the recovery rates given in this table are all based, for consistency, on the relationship between waste paper collected and apparent consumption of paper and board. Where, however, in countries such as Finland, substantial quantities of paper and board are converted into products which are then exported, figures of apparent domestic consumption may substantially overstate actual domestic consumption of paper and board, and thereby understate the recovery rate. It is possible to make some adjustment for this factor in the case of Finland, and the relevant recovery rates recalculated on this basis are:

1960: 25%; 1963: 22%; 1965: 25%; 1966: 26%;  
1967: 24%; 1968: 24%; 1969: 27%; 1970: 26%;  
1971: 23%; 1972: 19%; 1973: 19%; 1974: 26%.

## Commentaires sur les Tableaux 1(a) et 1(b)

Source: OCDE

Notes: (a) Taux de récupération = rapport entre la collecte des vieux papiers et la consommation apparente de papiers et cartons

(b) Taux d'utilisation = rapport entre la consommation apparente de vieux papiers et la consommation totale de matières fibreuses dans la fabrication des papiers et cartons

(c) Comme on l'a dit, il a été décidé que les taux de récupération, donnés dans ce tableau sont tous basés, pour être consistants, sur le rapport entre les vieux papiers collectés et la consommation apparente de papiers et cartons. Toutefois, dans des pays tels que la Finlande, où des quantités considérables de papiers et cartons sont transformés en produits qui sont ensuite exportés, les chiffres de la consommation apparente nationale peuvent dépasser considérablement la consommation nationale réelle/ventes de papiers et cartons et de ce fait, faire diminuer le taux de récupération. Il est possible de faire des ajustements en tenant compte de ce facteur et dans le cas de la Finlande, le taux de récupération recalculé sur cette base est de:

1960: 25%; 1963: 22%; 1965: 25%; 1966: 26%;  
1967: 24%; 1968: 24%; 1969: 27%; 1970: 26%;  
1971: 23%; 1972: 19%; 1973: 19%; 1974: 26%.



















WITNESS—TÉMOIN

Mr. Ian A. Barclay, Chairman and Chief Executive Officer,  
British Columbia Forest Products Ltd.

M. Ian A. Barclay, président et directeur général de la  
société *British Columbia Forest Products Ltd.*



CAL 96 23  
- F71

Government  
Publications



Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

*Chairman*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

# Affaires étrangères

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, December 14, 1976

Issue No. 7

**Seventh Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

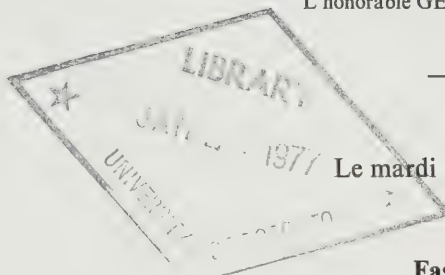
Le mardi 14 décembre 1976

Fascicule n° 7

**Septième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hasting	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen

*Vice-président:* L'honorable Alister Grosart,

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

## ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,  
The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by  
the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination, at such rates of remuneration and reim-  
bursement as the Committee may determine, and to  
compensate witnesses by reimbursement of travelling and  
living expenses, if required, in such amount as the Com-  
mittee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

## ORDRE DE RENVOI

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,  
L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel technique, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 14, 1976

(8)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:35 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara and Sparrow. (12)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senators Argue, Molgat and Cottreau. (3)

*In attendance:* Mr. Peter C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from The Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; AND ALSO *from the Ford Motor Company of Canada:* Mr. J. D. Waddell, Vice-President, Public Affairs; and Mr. S. Childerhose, Customs and Excise Manager.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses: From the Ford Motor Company of Canada:* Mr. Roy Bennett, President and Chief Executive Officer; and Mr. W. Mitchell, Vice President, Finance.

During his testimony, Mr. Bennett referred to a series of charts and tables.

*Agreed,*—That the above-mentioned charts and tables be annexed to these proceedings. (*See Appendix "7A"*)

At 5:05 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 14 DÉCEMBRE 1976

(8)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Barrow, Bélisle, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara et Sparrow. (12)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Argue, Molgat et Cottreau. (3)

*Aussi présents:* M. Peter C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carroll de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité; ET ÉGALEMENT *de la Ford Motor Company of Canada:* M. J. D. Waddell, vice-président, Affaires publiques; et M. S. Childerhose, directeur, Douanes et accise.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: De la Ford Motor Company of Canada:* M. Roy Bennett, président du Conseil d'administration et directeur général; et M. W. Mitchell, vice-président, Finances.

Au cours de son témoignage, M. Bennett se réfère à une série de graphiques et de tableaux.

*Il est convenu,*—Que les graphiques et les tableaux susmentionnés soient joints aux présentes délibérations. (*Voir Appendice «7A»*)

A 17 h 05, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, December 14, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, continuing our study today on Canada-U.S. trade relations, I should like to welcome before the committee this afternoon Mr. Roy Bennett, President and Chief Executive Officer of the Ford Motor Company of Canada, Limited.

Mr. Bennett has agreed to appear before the committee, naturally, with special reference to the Auto Pact. Accompanying Mr. Bennett are: Mr. Mitchell, Vice-President, Finance; Mr. Waddell, Vice-President, Public Affairs; and Mr. Childerhose, Customs and Excise Manager.

Mr. Bennett, a native of Winnipeg, joined the Ford Motor Company, in 1956, rising through financial planning, corporate planning and marketing divisions to become the President in 1971. He has been very active in other areas, being a member of the Ontario Advisory Committee on Economic Policy, a member of the Advisory Committee of the Department of Industry, Trade and Commerce, a member of York University's Board of Governors, a director of the Motor Vehicle Manufacturers Association, and a director of the Niagara Institute. In addition, he is a member of the Club of Rome.

As honourable senators will recall, some time ago the committee heard testimony on the Auto Pact, particularly from Mr. Tom Burns and Mr. Doug Arthur of the Department of Industry, Trade and Commerce, and also from Mr. Patrick Lavelle of the Canadian Automotive Parts Manufacturers' Association. Hopefully, we will get a further insight into this rather complicated area, this time from the automobile manufacturers' point of view.

Automotive trade, I might remind honourable senators, represents some 30 per cent of our total trade with the United States. I might also add that, from what I have read—and I am not sure if it is sufficiently recognized—some people have gone so far as to suggest that Mr. Bennett may even have been the father of the Auto Pact.

Before asking Mr. Bennett to make an opening statement, I might just mention that Mr. John Moller and Mr. Robert Watkins, both of the U.S. Motor Vehicle Association, are present today, as well as Mr. Patrick Lavelle who previously testified before the committee.

On Thursday of this week the committee will continue its study on Canada-U.S. trade relations. At that time, Mr. John Allan of Stelco will be before the committee, along with Mr. Allan Orr, General Manager of Atlas Steels.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 14 décembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 30, pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, pour poursuivre notre étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, nous accueillons, cet après-midi, M. Roy Bennett, président et administrateur en chef de la société Ford Motor Limitée du Canada.

M. Bennett a accepté de comparaître devant le Comité pour répondre aux questions qui ont trait, bien sûr, au Pacte de l'automobile. MM. Mitchell, vice-président des finances, Waddell, vice-président des relations publiques, et Childerhose, directeur des douanes et accises, accompagnent M. Bennett.

M. Bennett, natif de Winnipeg, est entré au service de la société Ford Motor en 1956, où il a occupé des postes dans les divisions de la planification financière, de la planification des sociétés et de la commercialisation, avant d'accéder à la présidence de la société en 1971. Il s'est également montré très actif dans d'autres secteurs en tant que membre du Comité consultatif sur la politique économique de l'Ontario, du Comité consultatif du ministère de l'Industrie et du Commerce, du conseil des gouverneurs de l'Université York et en qualité de directeur de la Société des fabricants de véhicules à moteurs et de l'institut Niagara. En outre, il est membre du Club de Rome.

Les honorables sénateurs se souviendront que le Comité a entendu il y a quelques temps des témoignages concernant le Pacte de l'automobile, notamment de la part de MM. Tom Burns et Doug Arthur du ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi que de M. Patrick Lavelle de l'Association canadienne des fabricants de pièces automobiles. Il est à souhaiter que nous approfondissions aujourd'hui ce secteur complexe du point de vue des fabricants d'automobiles, cette fois.

Permettez-moi de vous rappeler, honorables sénateurs, que le commerce des automobiles représente près de 30 p. 100 de l'ensemble de nos échanges commerciaux avec les États-Unis. J'aimerais ajouter que d'après ce que j'ai lu, et je doute que le fait soit suffisamment reconnu, certaines personnes vont jusqu'à considérer M. Bennett comme le père du Pacte de l'automobile.

Avant de céder la parole à Monsieur Bennett, à j'aimerais signaler que nous avons parmi nous aujourd'hui MM. John Moller et Robert Watkins, de la U.S. Motor Vehicle Association (l'Association des fabricants de véhicules à moteurs des États-Unis) ainsi que M. Patrick Lavelle qui a déjà témoigné devant le Comité.

Jeudi, le Comité poursuivra son étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Nous aurons alors le plaisir d'accueillir MM. John Allan de Stelco et Allan Orr, directeur général d'Atlas Steels.



[Text]

Without further ado, I will call on Mr. Bennett to give us his opening remarks, following which Senator Laird has kindly agreed to be the lead-off questioner.

**Mr. Roy Bennett, President and Chief Executive Officer, Ford Motor Company of Canada Limited:** Thank you, Mr. Chairman.

May I say how pleased I am to have the opportunity of appearing before your committee today and offering some comment, with particular reference to the auto industry in general and the Auto Pact in particular. I have perused some of the earlier testimony on this subject and found it to be quite interesting. I thought I might best serve your interests today by casting a little further perspective, specifically on two or three issues which I believe are of particular critical interest to the committee, one of which is the trend in production relationships between Canada and the United States, and some of the factors that have given rise to the rather violent swings in the trade balance between Canada and the United States in recent years. I should also like to provide further clarification and elaboration on the make-up of the trade balance as between finished vehicles on the one hand and production parts on the other, a subject which I know is of keen interest to the committee. I should then like to go into some dimension on trade with third countries—that is, trade with countries other than the United States—and I should like to make some reference to what I feel are some of the current tax impediments to doing business in Canada. Finally, I thought it might be appropriate to chat about the price relationship on vehicles between Canada and the United States.

To that end, rather than my presentation being pure commentary, I have taken the liberty of having some charts prepared, copies of which, I believe, have been distributed to all members of the committee.

**The Chairman:** Before you proceed, Mr. Bennett, if you are going to refer to these charts, for the purpose of those reading the record subsequent to the meeting, I wonder if we should not number them 1 to 9 inclusive?

**Mr. Bennett:** Yes, Mr. Chairman. The chart headed Industry Retail Sales will be chart No. 1; Industry Vehicle Production, chart No. 2; Automotive Industry Employment, chart No. 3; Total Automotive Trade, chart No. 4; Gross Automotive Parts Trade, chart No. 5; Original Equipment Parts Production, chart No. 6; Total Automotive Trade, Canada with countries other than U.S.A., chart No. 7; Investment Impediments, chart No. 8; and the chart headed Ford Motor Company Vehicle Retail Price Differentials will be chart No. 9.

**The Chairman:** If it is agreeable, we will publish these charts as an appendix to the committee proceedings of today's date.

**Mr. Bennett:** I hasten to add that honourable senators will have seen most of these statistics previously. My purpose in putting them before the committee is to provide further clarification.

[Traduction]

Sans plus tarder, j'inviterai M. Bennett à présenter sa déclaration préliminaire, qui sera suivie de la période de questions, que le sénateur Laird a accepté d'amorcer.

**M. Roy Bennett, président et administrateur en chef de la société Ford Motor Limitée du Canada:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je suis très heureux d'avoir l'occasion de témoigner devant votre comité aujourd'hui et de présenter quelques commentaires ayant trait à l'industrie de l'automobile, en général, et au pacte de l'automobile, en particulier. J'ai étudié minutieusement certains des témoignages antérieurs à ce sujet et je les ai trouvés très intéressants. J'ai cru que le mieux serait aujourd'hui de dégager deux ou trois questions qui, à mon avis, sont d'un intérêt capital pour le comité: l'une porte sur l'orientation des relations de production entre le Canada et les États-Unis et sur quelques-uns des facteurs responsables des écarts violents dans la balance commerciale entre le Canada et les États-Unis, au cours des dernières années. J'aimerais également vous fournir quelques éclaircissements sur un sujet qui, je le sais, intéresse vivement le comité, soit la répartition de la balance commerciale entre les véhicules finis, d'une part, et les pièces de production, d'autre part. Je désirerais ensuite aborder la question du commerce avec les tiers pays c'est-à-dire avec les pays autres que les États-Unis et j'aimerais signaler ce que je considère actuellement comme certaines entraves au commerce avec le Canada au chapitre des impôts. Enfin, je crois qu'il serait bon de vous entretenir quelque peu des différences de prix des véhicules au Canada et aux États-Unis.

En conséquence, plutôt que de me borner à de simples commentaires, j'ai pris la liberté de faire préparer quelques tableaux dont tous les membres du comité ont reçu un exemplaire, je crois.

**Le président:** Avant que vous commenciez, Monsieur Bennett, je crois que nous devrions numéroter de 1 à 9 inclusive-ment les tableaux auxquels vous allez faire allusion, dans l'intérêt de ceux qui liront ultérieurement le compte rendu de notre réunion.

**M. Bennett:** Oui, monsieur le président. Le tableau intitulé ventes au détail de l'industrie sera le tableau n° 1; la production de l'industrie automobile, le tableau n° 2; l'emploi dans l'industrie automobile, le tableau n° 3; commerce total de l'automobile tableau n° 4; commerce en gros des pièces d'automobile, tableau n° 5; production des pièces d'équipement originales, tableau n° 6; commerce total de l'automobile, entre le Canada et les pays autres que les États-Unis, tableau n° 7; entraves aux investissements, tableau n° 8 et le tableau intitulé différences de prix au détail des automobiles de la société Ford Motor sera le tableau n° 9.

**Le président:** Si vous le jugez bon, nous porterons ces tableaux en appendice au compte rendu de la réunion d'aujourd'hui.

**M. Bennett:** Je m'empresse d'ajouter que les honorables sénateurs ont déjà pris connaissance de la plupart de ces statistiques. Je veux, en les présentant au Comité, clarifier la question.



*[Text]*

The first chart merely shows the relationship between industry retail sales of cars and trucks in Canada as compared to industry retail sales in the United States. The solid line represents the absolute level of sales in Canada; the dash line represents sales in the United States. At the bottom you will see two tables, the first of which shows the total of sales in both countries combined; the second table showing Canadian sales as a percentage of total North American sales.

Through the years 1964 to 1972, looking at the table at the very bottom, you will see that Canadian sales, as a per cent of total North American sales, remained relatively constant, hovering in the 7.1 to 7.6 range and vacillating within that general range over all eight of those years. However, there was a dramatic change in subsequent years, and this, of course, relates to the dramatic downturn in the U.S. market, starting in 1974, continuing in 1975, with some recovery in 1976. But in all three of those years, you will note that the Canadian sales as a per cent of total North American sales increased dramatically; Canadian sales continued to be relatively strong during that period.

The subsequent charts show that the major swing in trade balance is primarily a function of this unusual and somewhat abnormal development. I think we will also show through the subsequent charts that as the U.S. market returns to a more normal historical relationship with the Canadian market, we can expect a sizable improvement, a very dramatic improvement, in this current unsatisfactory trade balance relationship.

The other point I should like to make, looking at the second last table, the table labelled "Total N.A. Retail Sales (Millions)", is that the 1976 forecast level of some 14.6 million units is identical to the volume sold in 1972, and slightly below the volume sold in 1973. The significance of this is simply that no new capacity has been needed to produce automobiles in North America in the last five years, and this absence of growth in the total North American industry is what gives rise to, and is the major underlying factor in, the lack of capacity expansion in this country, or, for that matter, in the United States.

**The Chairman:** Before going to that chart, Mr. Bennett, in this particular chart you are dealing with manufactured automobiles, which has nothing to do with parts.

**Mr. Bennett:** That is right. This is purely the industry retail sales of cars and trucks expressed as unit sales.

Turning to chart 2, this in turn shows industry vehicle production. Where the first one showed retail sales, this one shows production, and, again, shows it in the two countries, the Canadian production being shown by the dotted line, the United States production being shown by the dashed line. Again, in both cases, this represents thousands of units. The Canadian line is read off the left scale, while the U.S. line is read off the right scale in thousands of units. Again, at the bottom there are three tables. The first shows simply a total of

*[Traduction]*

Le premier graphique indique simplement le rapport entre les ventes au détail de voitures et de camions, effectuées par l'industrie au Canada, et celles des États-Unis. Alors que la ligne continue représente le niveau absolu de ventes au Canada la ligne en tiretés représente les ventes aux États-Unis. Au bas, vous verrez deux tableaux; le premier indique le total des ventes faites dans les deux pays et le second, le pourcentage des ventes canadiennes par rapport à l'ensemble des ventes nord-américaines.

Si vous jetez un coup d'œil tout au bas du second tableau, vous vous rendrez compte que de 1964 à 1972, le pourcentage des ventes canadiennes par rapport au total des ventes nord-américaines, a été assez constant puisqu'il a varié entre 7.1 et 7.6 et s'est maintenu à ce niveau pendant toute cette période. Un changement radical s'est toutefois produit par la suite, imputable, il va de soi, à la chute du marché américain qui, commencée en 1974, s'est poursuivie en 1975, pour se résorber quelque peu en 1976. Mais vous remarquerez qu'au cours de ces trois années, le pourcentage des ventes canadiennes par rapport au total des ventes nord-américaines s'est accru de façon renversante; les ventes du Canada ont continué d'être assez élevées au cours de cette période.

Les graphiques suivants montrent que la principale variation de la balance commerciale résulte surtout de cette croissance inhabituelle et quelque peu anormale. Je pense que nous montrerons également à l'aide des autres graphiques que puisque le marché américain est en voie de reprendre sa position traditionnelle vis-à-vis du marché canadien, nous pouvons nous attendre à une amélioration sensible de l'écart entre la balance commerciale des deux pays.

L'autre point dont je voudrais parler en jetant un coup d'œil sur le tableau intitulé «total des ventes au détail en Amérique du Nord (millions)» c'est que le niveau de quelque 14.6 millions d'unités, prévu pour 1976, correspond au volume de véhicules vendus en 1972 et est légèrement inférieur au nombre de véhicules vendus en 1973. Cela veut tout simplement dire qu'au cours des cinq dernières années, en Amérique du nord, il n'a pas été nécessaire de construire de nouvelles usines pour fabriquer des automobiles; cette absence de croissance dans toute l'industrie nord-américaine est le principal facteur sous-jacent, de l'absence d'expansion dans notre pays ou, même aux États-Unis.

**Le président:** Avant de passer au graphique suivant, monsieur Bennett, dans le premier graphique vous parlez d'automobiles fabriquées; cela n'a rien à voir avec les pièces.

**M. Bennett:** C'est exact. Il s'agit simplement des ventes au détail d'automobiles et de camions, exprimées en ventes unitaires.

Dans le deuxième graphique, on indique la production de véhicules. Alors que dans le premier graphique on indiquait les ventes au détail dans celui-ci on montre la production et, une fois de plus, dans les deux pays; la production canadienne est indiquée à l'aide d'une ligne pointillée et celle des États-Unis à l'aide d'une ligne brisée. Une fois de plus, cela représente dans les deux cas des milliers d'unités. La ligne qui correspond au Canada se lit en milliers d'unités, sur l'échelle de gauche tandis que la ligne correspondant aux États-Unis se lit sur

## [Text]

North American production, which, of course, is the sum of the two lines above. The second table shows the Canadian production as a percentage of the total North American production. The third table shows the Canadian percentage of total North American retail sales, which is carried forward from the previous chart, and those are the same numbers we just looked at.

Again, I would like to make several points here. First of all, talking of vehicle production—and in that sense, of course, we are speaking of the assembly of vehicles—you will see that Canada enjoys an assembly share well above the sales ratio. In other words, we assemble in Canada a relatively higher percentage of the North American vehicles produced than we actually consume in Canada.

Again, you will see a change over the period. In 1974 to 1976, when we had a serious decline, you will recall, in U.S. sales, and consequently in total North American sales, Canada actually continued to produce levels of vehicles that were not significantly lower. As a matter of fact, 1976 is the highest on record. 1974 and 1975 were close to all-time peaks at that time. We continued to produce a significantly higher share of total vehicles than we sold. We also would appear to have participated less in the vehicles market downturn in the United States.

You will note that the decline in production from 1974 to 1975 was not nearly as steep as the decline in retail sales in the United States, so that we continued to enjoy, all through this period, whether in periods of market strength or market softness, a relatively high share of total North American production.

I would like to offer a word of explanation now as to why these high levels of vehicle assembly occurred. The most fundamental reason, of course, was the structuring of the Auto Pact itself, which basically was designed to stimulate automotive vehicle assembly in Canada. I know you have been exposed to the terms of the Auto Pact and its particular qualifications, and I think you will recall that in Canada each company was required to achieve a ratio of vehicle assembly to vehicle sales at least equivalent to what they had had prior to the Auto Pact. This basic provision, as I understand it, was primarily put in to ensure that the industry retained vehicle assembly in Canada, because there was a fear that had there not been a specific ratio requirement, the automotive companies could have met their total production requirements by putting in large-scale stamping plants, or engine facilities, or other highly automated types of production facilities that are not labour-intensive.

You will appreciate that the vehicle assembly end of the automotive business is by far the most labour-intensive of the

## [Traduction]

l'échelle de droite. Puis, au bas de la page, on trouve trois tableaux. Le premier indique simplement le total de la production nord-américaine, qui, bien entendu, n'est que la somme des lignes mentionnées ci-dessus. Dans le second tableau, le pourcentage de la production canadienne est donné par rapport à la production de toute l'Amérique du nord. Quant au troisième tableau, il révèle le pourcentage canadien de l'ensemble des ventes au détail nord-américaines, pourcentage retenu du tableau précédent, et ce sont ces chiffres-là que nous venons de considérer.

Je voudrais, ici encore, faire plusieurs observations. D'abord, au sujet de la production de véhicules, et nous parlons ici, bien entendu, de l'assemblage de véhicules, vous constatez que le pourcentage de véhicules montés au Canada est bien supérieur à celui des véhicules vendus. En d'autres termes, nous assemblons au Canada un pourcentage relativement plus élevé de véhicules nord-américains produits que nous n'en utilisons réellement.

Vous constaterez aussi un changement au cours de cette période. De 1974 à 1976, époque où les ventes américaines, et par ricochet toutes les ventes en Amérique du Nord, subissaient, vous vous en souviendrez, un sérieux déclin; le Canada a, en fait, continué de produire sensiblement la même quantité de véhicules. En fait, l'année 1976 est une année record, tandis que les années 1974 et 1975 ont, pour l'époque, presque atteint des sommets pour l'époque. Nous avons continué à produire une part totale de véhicules sensiblement plus élevée que celle des véhicules vendus. De même, il semble que nous n'ayons pas beaucoup contribué à la baisse sur le marché américain des véhicules.

Le déclin de la productivité entre 1974 et 1975, comme vous le voyez, n'a pas, de loin, été aussi rapide que celui des ventes au détail aux États-Unis, de sorte que tout au long de cette période, malgré les fluctuations du marché, nous avons constamment profité d'une part relativement importante de la production totale nord-américaine.

Je voudrais maintenant tâcher d'expliquer ce qui produit ce niveau d'assemblage élevé. La raison la plus fondamentale, et cela va de soi, n'est autre que la structuration du Pacte de l'automobile lui-même, dont l'objectif premier consistait à stimuler le montage de véhicules automobiles au Canada. Vous connaissez les conditions de ce Pacte et ses dispositions particulières, et vous vous souviendrez qu'au Canada la proportion de véhicules montés par rapport aux véhicules vendus devait au moins être la même que celle existant avant le Pacte de l'automobile. On a introduit cette disposition, si je la comprends bien, tout d'abord pour assurer la permanence de l'industrie d'assemblage de véhicules au Canada, car on craignait que, faute d'une exigence déterminée concernant la proportion, les entreprises de fabrication automobile auraient pu satisfaire tous leurs besoins de production en installant de simples usines d'emboutissage à grande échelle, ou des machines pour la production de moteurs, ou d'autres types hautement automatisées d'installations de production, qui ne demandent pas beaucoup de main-d'œuvre.

N'oubliez pas que l'assemblage des véhicules est dans toute l'entreprise de la production automobile, de loin l'opération



*[Text]*

total operation. As you will see in a minute, in a subsequent chart, this has had a very dramatic impact on employment. My point is, however, that the basic tendency of the company is to concentrate on putting in assembly facilities, as distinct from production facilities, either within the companies themselves, or within independent parts manufacturers. This was basically prompted and promoted by the original design of the auto pact itself in order to foster high employment levels in Canada.

Again I would point out, in keeping with the first chart, that if you will look at the first box under the graph you will see that the total level of production in 1976, at 13.1 million units, is below the 1973 level of 14.3 million. This, again, reiterates the point that there has been no need for added assembly capacity in recent years, and helps to explain the softening in investment, with which I know this committee has been concerned.

If we flip to chart 3 we will see that this puts industry employment in some perspective. Again we have shown two lines. The top solid line is Canada's employment expressed as a percentage of total North American employment. In other words, the chart indicates that in 1975, employment in Canada's automotive industry was 11.3 per cent of the total North American automotive employment. The dotted line, again, is the one we have shown earlier, which shows the percentage of Canada's retail sales in relation to the total North American retail sales.

There are several points to observe here. The first is that employment in the automotive industry in Canada has increased steadily over the years since the pact came into being, and the absolute levels of employment are shown in the table underneath. You can see from that that it peaked in 1974 at 108,000 people employed in the automotive industry, which was up substantially from the 69,000 employed prior to the inception of the Auto Pact.

Secondly, Canada's percentage of total employment in the North American auto industry has increased. We had 8.4 per cent of automotive employment located in Canada in 1964. In 1975 this had risen to 11.3 per cent, again reflecting, largely, the concentration on vehicle assembly operations, which tend to be labour-intensive.

The final point I would like to make is that the relatively high levels of Canadian employment, and certainly Canada's share of employment, were maintained even during the period of the significant United States recession in 1974 and 1975. The point here is that certainly there is no basis for any suspicion that production tended to be taken more out of Canada as a result of the United States recession than it did in the States. In fact, Canada enjoyed a relatively higher percentage of total North American employment in 1975, at the depths of that depression, than we had in any prior year.

*[Traduction]*

requérant le plus de main-d'œuvre. Comme vous le verrez dans un instant, d'après un autre tableau, cela a eu des répercussions dramatiques sur l'emploi. Cependant ce que je veux dire c'est que l'entreprise tend fondamentalement à s'organiser de façon à mettre en place des installations de montage plutôt que de production, soit au sein des entreprises elles-mêmes, soit au sein de fabricants indépendants de pièces. Cependant l'objectif premier du Pacte de l'automobile lui-même était justement de faire naître et de promouvoir cette tendance et encourager un haut niveau d'emplois au Canada.

Me référant au premier tableau, je tiens aussi à souligner que si vous considérez le premier encadré sous le graphique, vous constaterez que le niveau total de production, en 1976, à savoir 13.1 millions d'unités, est inférieur au niveau de 1973 qui se chiffrait à 14.3 millions. Ce n'est donc là qu'une façon de répéter que, depuis quelques années, il n'y a eu aucun besoin d'augmenter la capacité de montage, et cela aide aussi à comprendre la diminution des investissements, problème déjà étudié par ce Comité.

Si nous nous reportons au troisième tableau, nous voyons qu'il situe l'emploi dans l'industrie dans une certaine perspective. Ici encore, nous donnons deux lignes de chiffres. La ligne pleine du haut donne la main-d'œuvre canadienne, exprimée en pourcentage de la main-d'œuvre totale en Amérique du nord. Autrement dit, le tableau indique qu'en 1975, 11.3 p. 100 de la main-d'œuvre totale de l'Amérique du nord de l'industrie automobile était employée dans l'industrie automobile du Canada. La ligne pointillée a déjà été donnée plus haut, et montre le pourcentage des ventes au détail au Canada, par rapport au total de ces ventes en Amérique du nord.

Plusieurs aspects doivent être notés ici. D'abord, depuis la signature du Pacte de l'automobile, la main-d'œuvre employée dans l'industrie automobile du Canada s'est constamment accrue, d'une année à l'autre, et le niveau absolu d'emploi figure dans le tableau en-dessous. Comme vous le voyez, il a atteint son niveau le plus élevé en 1974, alors que 108,000 personnes travaillaient dans l'industrie automobile, ce qui représente une hausse sensible par rapport aux 69,000 personnes employées avant l'application du pacte automobile.

En second lieu, le pourcentage canadien de main-d'œuvre totale nord-américaine dans l'industrie automobile a augmenté. En 1964, 8.4% de la main-d'œuvre employée dans ce secteur se trouvait au Canada. En 1975, nous en trouvons 11.3%, ce qui, dans une large mesure, reflète la concentration sur des activités d'assemblage de véhicule qui demandent normalement beaucoup de main-d'œuvre.

Enfin, une dernière observation. Les niveaux relativement élevés d'emploi au Canada, et certainement la part d'emploi du Canada ont été maintenus, même durant la période de recession américaine marquée de 1974 et 1975. Ce que je veux dire, c'est qu'il serait absolument sans fondement de supposer que, par suite de la recession américaine, une plus grande part de la production ait quitté le Canada qu'elle n'a quitté les États-Unis. En fait, le Canada a joui en 1975, au plus fort de la dépression, d'un pourcentage relativement plus élevé d'emploi total nord-américain, que celui connu par nous au cours de toutes les années antérieures.



[Text]

**The Chairman:** Before you go to chart No. 4, Mr. Bennett, could you tell me if this observation is pertinent to the question of Canadian productivity? Your chart No. 3 shows our labour as 11.3 of the total, and your only other line there is retail sales. If I go back to chart No. 2, and, instead of going to retail sales, go to Canada's percentage of total North American production of automobiles, I see that in 1975 the figure was 13.8 per cent.

**Mr. Bennett:** No. There is no correlation there.

**The Chairman:** If I put that 13.8 per cent over on to chart No. 3, would I not come out at a point that would indicate we were using 11.3 per cent of the total labour force to produce 13.8 per cent of the cars, and that therefore Canadian factories were more productive than the American ones?

**Mr. Bennett:** No. Let me clarify that, if I may. We have a little "apples and oranges" there.

The 13.8 per cent on chart No. 2 represents Canada's percentage of total vehicle production. All we are talking about there is the percentage of total vehicles assembled that were produced in Canada. That, for example, does not include any parts production; we are talking only about the share of final vehicle assembly, whereas the employment figures on chart 3 pertain to the total employment in the industry, which includes those people employed in assembly operations, plus those, of course, employed in the production of parts as well.

**The Chairman:** I see. So the charts up to this point were automobiles only, and now we are into automobiles and parts.

**Mr. Bennett:** That is correct. This is total employment in the industry. Are there any other questions on that one?

**Senator Carter:** I would like to ask a question on chart 2. I did not want to interrupt you before. You said that there has been no need to increase capacity.

**Mr. Bennett:** Right.

**Senator Carter:** How much spare capacity do you have? In your peak year, 1973, you had 14.3. How much excess capacity would you have then?

**Mr. Bennett:** Well, I cannot answer that, senator, on behalf of the industry because I am not sure what each of my competitors' capacity might be in relation to their current sales. I would guess in our own company, on a North American basis, we are probably operating at something in the order of 80 per cent of capacity.

**The Chairman:** Today?

**Mr. Bennett:** Today.

**The Chairman:** In 1973, in a peak year you were up to what?

**Mr. Bennett:** It would be higher than 80%. We may have expanded capacity slightly in that period.

Turning to chart 4, then, this addresses total automotive trade between Canada and the United States. Here again we are talking total industry, and we are talking vehicles and

[Traduction]

**Le président:** Avant de passer au tableau n° 4, M. Bennett, pourriez-vous me dire si cette remarque porte sur la productivité canadienne. Votre tableau n° 3 montre que notre main-d'œuvre représente 11.3% du total, et votre seule autre ligne est celle des ventes au détail. Si nous revenons au tableau n° 2, et, qu'au lieu de nous reporter aux ventes au détail, nous considérons le pourcentage qui revient au Canada dans la production totale d'automobiles en Amérique du Nord, nous nous apercevons qu'il était de 13.8% en 1975.

**M. Bennett:** Non. Il n'y a là aucune corrélation.

**Le président:** Si je reporte ces 13.8% au tableau n° 3, ne vais-je pas constater que nous utilisons 11.3% de notre main-d'œuvre totale pour produire 13.8% des automobiles, et que par conséquent, les usines canadiennes étaient plus productives que celles des États-Unis?

**M. Bennett:** Non. Laissez-moi éclaircir ce point, si je le puis. Il ne faut pas mélanger les torchons et les serviettes.

Au tableau n° 2, les 13.8% représentent la part canadienne de la production totale de véhicules automobiles. Nous parlons ici tout simplement du pourcentage du total des véhicules assemblés produits au Canada. Ce qui n'inclut pas, par exemple, la production de pièces; nous ne parlons que de la part que représente l'assemblage de véhicules finis, tandis qu'au tableau n° 3, les chiffres relatifs à la main-d'œuvre portent sur l'ensemble de la main-d'œuvre utilisée dans cette industrie, laquelle compte les employés des chaînes de montage et, évidemment, ceux qui travaillent à la production des pièces.

**Le président:** Je comprends. Ainsi donc, les tableaux que nous avons vus jusqu'ici n'avaient trait qu'aux automobiles, et maintenant, il s'agit des automobiles et des pièces.

**M. Bennett:** C'est cela. Nous parlons de toute la main-d'œuvre utilisée dans cette industrie. Avez-vous d'autres questions?

**Le sénateur Carter:** J'aimerais poser une question au sujet du tableau n° 2. Je ne voulais pas vous interrompre. Vous avez dit qu'il n'y avait pas lieu d'accroître la capacité de production.

**M. Bennett:** C'est juste.

**Le sénateur Carter:** Quel est votre excédent de production? Pendant votre meilleure année, soit en 1973, il était de 14.3. Quel serait-il maintenant?

**M. Bennett:** Je ne peux répondre, monsieur le sénateur, au nom de l'industrie parce que je ne sais pas avec certitude quelle pourrait être la capacité de production de mes concurrents en ce qui concerne les ventes périodiques. Je crois que dans notre propre société, et à l'échelle nord-américaine, nous exploitons probablement 80% de notre capacité de production.

**Le président:** A l'heure actuelle?

**M. Bennett:** Oui, à l'heure actuelle.

**Le président:** En 1973, une année de pointe, quelle était votre capacité de production?

**M. Bennett:** Un peu plus de 80 p. 100. Nous l'avons alors peut-être légèrement accrue.

Revenons au tableau n° 4 qui porte sur tout le commerce de l'automobile entre le Canada et les États-Unis. Nous parlons ici à nouveau de l'ensemble de l'industrie: c'est-à-dire des

## [Text]

parts. I know these are numbers to which you have been exposed before. The solid line shows the total trade, which is the sum of trade both ways. The two lines below that show imports relative to exports. The imports are shown by the dashed line, and exports are shown by the dotted line. Below that we show the net surplus or deficit, which is simply the difference, of course, between imports and exports. The bottom box shows the deficit as a percentage of the total trade.

There are two or three points I would like to make here, sort of substantiating, senator, what you said in your opening comments. The total trade of \$13.7 billion puts automotive products in the category of being the highest single item of trade between Canada and the United States. I think you are aware that automotive exports are in fact Canada's largest export, having passed the traditional ones of pulp, paper, wheat and so forth. The trade balance has had some significant shifts. I think I might draw your attention to the first table under the graphs, where we show the net surplus or deficit. I think, as you are aware, when the trade pact first came into being, in the prior year, 1964, there had been a deficit of some \$600 million. That increased slightly in 1965 to \$711 million, but there was then steady improvement from 1965 through to 1971, when we actually achieved a total surplus of some \$230 million. We had surpluses on the Canadian side in the years 1970, 1971 and 1972. Then there was a significant reversal, with a deficit in 1973, increasing significantly in 1974 and 1975, to the point where it was almost \$2 billion. The point here follows really from the earlier charts, and that is, if you look at the imports and exports, you will find that our exports have continued to rise all through this period, but imports rose more quickly and, of course, the import line is a direct correlation with our own domestic retail sales. In other words, the more cars we are selling in Canada, the more we tend to import. Conversely, our exports bear a direct correlation with the U.S. market. The larger the U.S. market, the more we tend to export. If you recall the tremendous recessionary impact on the U.S. market, whereby it declined very dramatically in 1974 and 1975, consequently our exports, although they in fact continued to rise, did not rise nearly as quickly as our imports did in that same period. It is this mix of the markets, in other words, the depressed U.S. market at a time when the Canadian market remained quite strong, that in fact has given rise to the substantial swing in trade, and is the biggest single factor, unquestionably, behind the trade deficit in the automotive sector today.

In 1976, I think the first six months' report that is out in fact shows a sizeable improvement, and, while it is not shown on the chart, I would personally estimate that the trade imbalance in 1976 would probably come in at about what it

## [Traduction]

véhicules et des pièces. Je sais que vous avez déjà vu ces chiffres auparavant. La ligne grasse représente le commerce total, soit la somme des échanges effectués dans les deux sens. Les deux lignes au-dessous montrent les importations par rapport aux exportations. Les importations sont représentées par la ligne en tirets et les exportations par la ligne pointillée. Au-dessous, nous voyons l'excédent net ou le déficit, qui n'est évidemment que la différence entre les importations et les exportations. La case inférieure indique le déficit en pourcentage du commerce total.

Il y a deux ou trois points que j'aimerais préciser ici, histoire d'étoffer, monsieur le sénateur, ce que vous avez dit dans votre déclaration préliminaire. Ce total de 13.7 milliards de dollars place les produits de l'automobile au tout premier rang des échanges entre le Canada et les États-Unis. Vous savez, je pense, que les produits de l'automobile représentent le plus important volume d'exportations canadiennes, et ont donc dépassé les exportations traditionnelles comme la pâte à papier, le papier, le blé et ainsi de suite. La balance commerciale a subi quelques importants décalages. Je pourrais attirer votre attention sur le premier tableau sous les graphiques, là où apparaît l'excédent net ou le déficit. Comme vous le savez, quand l'accord commercial a été conclu, le déficit de l'année précédente, soit celui de 1964, s'était élevé à environ 600 millions de dollars. Il s'est accru légèrement en 1965 pour atteindre \$711 millions, mais nous avons constaté une amélioration constante de 1965 jusqu'à 1971, où nous avons atteint un excédent total de quelque \$230 millions. En 1970, 1971 et 1972, nous avons des excédents du côté canadien. Puis, c'est effectué un revirement notable avec l'apparition en 1973 d'un déficit qui s'est accru considérablement en 1974 et en 1975 pour atteindre près de 2 milliards de dollars. Cette constatation découle des tableaux précédents. Et si vous étudiez les importations et les exportations, vous verrez que nos importations ont continué à augmenter pendant toute cette période, mais que les importations se sont accrues plus rapidement et, évidemment, que la ligne des importations est en corrélation directe avec celle de nos ventes au détail intérieures. Autrement dit, plus nous vendons de voitures au Canada, plus nous avons tendance à en importer. Réciproquement, nos exportations demeurent en corrélation étroite avec la production du marché américain: plus s'accroît ce marché, plus nous avons tendance à exporter. Si vous vous rappelez l'extraordinaire récession qu'a connu le marché américain et à la suite de laquelle il s'est littéralement affaissé en 1974 et en 1975, par voie de conséquence nos exportations vers ce pays, bien qu'elles aient en fait continué à augmenter, ne l'ont pas fait aussi rapidement que nos importations de ce pays pendant la même période. C'est ce mélange des marchés, c'est-à-dire l'affaiblissement du marché américain à une époque où le marché canadien demeurait très puissant, qui a en fait amorcé cette importante fluctuation de l'échange commercial, et qui demeure sans contredit le plus important facteur du déficit commercial que connaît aujourd'hui l'industrie automobile.

Je pense que le premier rapport semestriel publié en 1976 montre effectivement une amélioration sensible, et, même si le tableau ne l'indique pas, cet équilibre instable que connaît l'échange commercial en 1976 atteindra probablement le



*[Text]*

was in 1974. In other words, we should be back to about the \$1.3 billion level. If the U.S. market continues to recover in 1977, and you will recall from the first chart that it is nowhere near back to where it was in 1973 even with the recovery that has gone on in 1976, and we get back to a more normal relationship where Canadian sales would possibly run about 8 per cent of the total North American retail sales, then I personally would expect that the trade balance could come in under the \$1 billion mark and would be getting back towards the levels that we achieved in the period from 1965 to 1972.

It is interesting that even with this abnormal situation in the last two or three years, wherein we have experienced horrendous trade deficits, if you look over the total time span from 1965 through to 1975 in other words, the eleven years that the Auto Pact has been in existence the deficit in this period has averaged about \$500 million, which is below what it was prior to the inception of the Auto Pact, even though the size of the industry, of course, has increased dramatically in the ensuing years.

**The Chairman:** If you converted that to constant dollars, you would be down to a fraction of the 1965 level.

**Mr. Bennett:** That is right. And had we continued on with the type of program that we had prior to the Auto Pact, where there were Canadian content regulations, as you will recall, there is little question that the deficit today would be approaching the one-and-a-half to two billion dollar mark, I suspect. So, on balance, there seems little question that the Auto Pact has had a significantly favourable impact on the balance of trade between the two countries, and continues to do so, in spite of the anomalous situation in the last year or two.

**Senator Carter:** If the United States were preparing a chart like this, would they show the same kind of graph?

**Mr. Bennett:** Well, one of the problems, senator, has been that for a number of years the countries did have difficulty, as I understand it, in reconciling their numbers. Generally, I think both countries have good, reliable statistics on their imports; they have not always had good, reliable numbers on their exports. It is also my understanding that in the last year or so there has been agreement between the two governments to use each other's imports as the reliable statistic, and I think we are very close to having common numbers recognized on both sides of the border. You do see different numbers from time to time, depending on what are included. Sometimes you see numbers, for example, that cover only vehicles and original equipment parts, as distinct from service parts. The Canadian numbers, for example, frequently include snowmobiles, which are covered under the Auto Pact, as well, and may not be in the U.S. number. So you do have differences if somebody is using a different ballpark. But once we are talking the same universe, there is general agreement on the numbers.

*[Traduction]*

niveau auquel il se situait en 1974. Autrement dit, nous devrions revenir au niveau de 1.3 milliard de dollars. Si le marché américain continue à s'améliorer en 1977, et vous vous rappellerez que d'après le premier tableau il est loin d'avoir atteint le rang qu'il occupait en 1974, même avec le rétablissement qui s'est opéré en 1976, nous pourrions donc revenir à des relations plus normales, où les ventes canadiennes pourraient se chiffrer à environ 8 p. 100 du total des ventes au détail en Amérique du Nord. Personnellement je prévois alors que l'équilibre commercial pourrait tomber au dessous d'un milliard de dollars et reviendrait aux niveaux que nous avons atteints de 1965 à 1972.

Il est intéressant de constater que même avec la situation anormale qui a régné ces deux ou trois dernières années, où nous avons subi des déficits commerciaux effarants, si on considère toute la période s'échelonnant entre 1965 et 1975 (autrement dit les onze années au cours desquelles l'Accord automobile a été en vigueur), le déficit au cours de cette période est en moyenne de \$500 millions, soit inférieur à ce qu'il était avant la conclusion de l'Accord automobile, même si l'industrie s'est incroyablement développée depuis.

**Le président:** Si vous convertissiez le déficit en dollars constants il serait à peine inférieur au niveau de 1965.

**M. Bennett:** C'est exact. Et si nous avions continué avec le même type de programme que nous avions avant l'Accord automobile, où il y avait des règlements à contenu canadien, comme vous vous souviendrez, il est fort probable qu'aujourd'hui le déficit approcherait un milliard et demi ou deux milliards de dollars. Donc, au bout du compte, il semble assez évident que l'Accord automobile a eu des répercussions favorables sur la balance commerciale des deux pays, et qu'il continue d'en être ainsi, malgré la situation anormale des deux dernières années.

**Le sénateur Carter:** Si les États-Unis dressaient un tableau semblable, les courbes seraient-elles les mêmes?

**M. Bennett:** Je dois dire, sénateur, qu'un des problèmes auxquels les deux pays ont dû faire face pendant un certain nombre d'années, me semble-t-il, a été de faire concorder leurs chiffres. De façon générale, je crois qu'ils ont tous deux des statistiques sûres concernant leurs importations, mais cela n'a pas toujours été le cas pour leurs exportations. Il me semble aussi qu'au cours de la dernière année, les deux gouvernements se sont entendus pour considérer comme statistiques sûres en matière d'importations, celles de l'autre pays, et je crois que des chiffres communs seront bientôt reconnus des deux côtés de la frontière. Vous voyez de temps à autre des chiffres différents, selon ce qu'ils reflètent. Par exemple, vous voyez des chiffres qui se rapportent uniquement aux automobiles et à leurs pièces originales, par opposition aux pièces de rechange. Les chiffres canadiens, par exemple, comprennent souvent les motoneiges, qui relèvent aussi de l'Accord automobile, mais qui ne sont peut-être pas reflétées dans les chiffres des États-Unis. Il y a donc des écarts si on n'utilise pas le même système de référence; lorsqu'on parle de la même chose, on s'entend sur les chiffres.



*[Text]*

Turning to chart 5, this chart addresses the gross automotive parts trade. You will recall that I dealt a moment ago with vehicles. Here we now are talking purely parts. The parts numbers include production parts, in other words, those parts that are used in the production of vehicles, as well as service parts, which are used in the aftermarket to service those vehicles.

Here again we have shown two lines—the Canadian imports of parts for the years 1964 through 1975, and Canadian exports of parts. I know that these numbers have been exposed to you before. Of course, the major concern has been the diversion of these two lines whereby the deficit in automotive parts trade, as shown in the table at the bottom below the graph, has reached \$2,582 million in 1975. There has been a considerable amount of publicity given to this large parts deficit.

There are a couple of dimensions to this trade imbalance that are important. The first one that is often overlooked is that the parts imports to the extent that they contain production parts, and that is by far the vast majority of them—I suspect that in that \$4,695 million there is probably not more than \$500 or \$600 million of service parts, so that about \$4 billion-worth of production parts imports relate directly to the quantity of vehicles being assembled in Canada. The more vehicles we assemble in Canada, the more that components that are imported and the larger the deficit in the trade balance in this particular segment becomes.

I think it is most important to keep in mind that you cannot look at them separately. They are not mutually exclusive, the trade on vehicles versus the trade on parts. The larger the surplus we enjoy on vehicle trade between the two countries, by corollary the larger the deficit we would have on automotive parts.

What is significant is the net parts consumed in the two countries, because roughly, of the production parts coming into Canada, slightly over 70 per cent, are re-exported in finished vehicles back to the United States.

Unfortunately, I hoped to have these numbers for you but we could not get them broken down accurately. I am still endeavouring to do this, and if we are successful I will pass that information on to you. The majority of the parts that enter Canada get re-exported in the form of finished vehicles.

Conversely, if you look at Canada's exports, a very small percentage of those parts exports are re-imported into Canada, because upwards of 90 per cent of the vehicles into which they go for production are consumed in the United States.

So the deficit, if you were to look at parts consumed in the two countries, rather than just gross exports—in other words, look at the parts exported that stay exported and the parts that are imported that stay imported—would be substantially less than what is shown by the gross trade numbers on this chart.

*[Traduction]*

Passons maintenant au Tableau 5, qui se rapporte au commerce brut des pièces automobiles. Vous vous souviendrez que j'ai parlé il y a un instant des véhicules. Nous parlons maintenant uniquement des pièces. Les chiffres sur les pièces comprennent et les pièces de fabrication—autrement dit celles utilisées dans la fabrication des véhicules, ainsi que les pièces de rechange utilisées sur le marché par la suite, pour les réparer.

Ici encore, il y a deux lignes, une indiquant les importations et l'autre les exportations de pièces canadiennes de 1964 à 1975. Je sais qu'on vous a déjà montré ces chiffres. Naturellement, la principale préoccupation porte sur l'écart entre ces deux lignes puisqu'il indique que le déficit du commerce des pièces automobiles, tel qu'illustré à la partie inférieure du graphique, a atteint \$2.582 millions en 1975. On a fait beaucoup de publicité sur ce déficit considérable dans le domaine des pièces.

Ce déséquilibre commercial comporte deux aspects importants. Le premier d'entre eux, qui est souvent négligé, est que les importations de pièces comprennent aussi les pièces de fabrication, qui en formeraient même la plus grande partie, me semble-t-il—de ces \$4.695 millions, il n'y a probablement pas plus de \$500 à \$600 millions de pièces de rechange—soit environ \$4 milliards de pièces de fabrication. Le nombre de pièces de fabrication importées est directement proportionnel au nombre d'automobiles assemblées au Canada. Il va sans dire que plus nous assemblons d'automobiles au Canada, plus le nombre de pièces importées est élevé et, automatiquement, plus le déficit de la balance commerciale de ce secteur particulier est élevé.

Je crois qu'il est très important de se rappeler qu'on ne peut séparer ces deux aspects. Ce ne sont pas des éléments distincts qui s'opposent, le commerce des automobiles contre le commerce des pièces. Le profit que nous tirons du commerce des automobiles entre les deux pays est inversement proportionnel à celui que nous retirons du commerce des pièces.

Ce qui est important, c'est le nombre net de pièces utilisées dans les deux pays, parce qu'un peu plus de 70% des pièces de fabrication entrant au Canada sont exportées à nouveau sur le marché américain, dans les automobiles finies.

J'espérais pouvoir vous donner ces chiffres, mais malheureusement nous n'avons pu obtenir une ventilation précise. J'essaie toujours de les obtenir, et si j'y parviens, je vous les transmettrai. La majorité des pièces qui entrent au Canada sont exportées à nouveau dans les automobiles finies.

Inversement, en ce qui concerne les exportations canadiennes, un très faible pourcentage des pièces exportées sont importées à nouveau au Canada, parce que plus de 90% des automobiles dans la fabrication desquelles elles entrent, sont utilisées aux États-Unis.

Donc, si vous considérez les pièces utilisées dans les deux pays, plutôt que les exportations brutes—autrement dit, si vous considérez les pièces exportées et qui le restent, et les pièces importées et qui le restent,—le déficit est considérablement inférieur aux chiffres de ce tableau, qui indiquent le commerce brut.

[Text]

**The Chairman:** The reason I have difficulty, Mr. Bennett, in following you in that, as shown on chart 2, is that 10, 12 or 13 per cent of the North American production is slightly more than our consumption in Canada, but not that much more, assuming that we are 9 or close to 10 per cent.

**Mr. Bennett:** May I suggest that you look at chart 1 versus chart 2. In 1976, for example, Canada will sell 1,322,000 vehicles, as shown in the upper right-hand corner. We will produce, as shown on chart 2, 1,645,000 vehicles. So the difference between these two numbers represents the net export. In other words, we will produce 323,000 vehicles more than we will sell in this country.

**The Chairman:** I do not want to be picayune but you said "most" of those parts would be exported?

**Mr. Bennett:** Re-exported.

**The Chairman:** Meaning most of them, or something relative to that difference between our consumption and our production, maybe one-third of them?

**Mr. Bennett:** In our own case—and again I am not sure of how the competition is—over 70 per cent of the vehicles that we produce in Canada are exported. You appreciate that there is a tremendous flow both ways. We have highly rationalized production and we have a very high production of a very few car lines. The vast majority of that production is re-exported to the United States. So it would be well over 50 per cent. If it is over 70 per cent for us, I am sure it would be well over 50 per cent for the industry, of the vehicles that are produced and are in fact exported.

**The Chairman:** For every one exported because of that rationalization, a certain number are imported because of that rationalization?

**Mr. Bennett:** That is correct.

**The Chairman:** Which means that some of those exported parts do in fact come back into this country?

**Mr. Bennett:** Yes, those were the two numbers I mentioned. Less than 10 per cent of the parts exported come back into this country, but over 70 per cent, we think, of the parts imported get re-exported.

**The Chairman:** If you do get the figures worked out on that, they would be most interesting, if we could have them sent to us.

**Mr. Bennett:** I think they are significant. The difficulty at present is splitting out the parts imports and exports as between production parts and service parts. The service parts that are imported all stay here; virtually none of those would be re-exported. It is the high percentage of the production parts that are re-exported.

[Traduction]

**Le président:** La raison pour laquelle j'éprouve de la difficulté à vous suivre, monsieur Bennett, c'est que, comme le montre d'ailleurs le tableau 2, ces 10, 12 ou 13% de la production globale de l'Amérique du Nord, sont légèrement supérieurs à la consommation au Canada, mais pas tellement plus si l'on considère que nous atteignons 9 ou presque 10%.

**M. Bennett:** Puis-je me permettre de vous demander de comparer le tableau 1 au tableau 2. Ainsi, en 1967, le Canada vendra 1,322,000 véhicules comme il est indiqué dans le coin supérieur droit. Notre production, ainsi que le montre le tableau n° 2, est de 1,645,00 véhicules. De sorte que la différence entre ces 2 chiffres représente les exportations nettes. En d'autres termes, nous produirons 323,000 véhicules en plus de ce que nous allons vendre dans le pays.

**Le président:** Je ne voudrais pas couper les cheveux en quatre mais vous avez dit que «la plupart» des pièces vont être exportées?

**M. Bennett:** Réexportées.

**Le président:** C'est-à-dire la plupart d'entre elles ont un chiffre proche de la différence entre la consommation et la production; un tiers peut-être?

**M. Bennett:** En ce qui nous concerne—et ici encore, je ne sais pas comment se présente la concurrence—plus de 70% des véhicules que nous produisons au Canada sont exportés. Vous vous rendez certainement compte qu'il existe un mouvement important dans les deux sens. Nous avons une production hautement rationalisée et pour quelques modèles, très élevée. La grande majorité de cette production est réexportée aux États-Unis. Ainsi, cette réexportation compte pour plus de 50%. Si pour nous elle se monte à 70%, je suis certain qu'elle dépasserait largement 50% de tous les véhicules produits par l'industrie et qui, en fait, sont exportés.

**Le président:** Ainsi pour chaque véhicule exporté, à cause de cette rationalisation, il y en a un certain nombre qui sont importés pour la même raison?

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le président:** Ce qui veut dire que certaines de ces pièces exportées reviennent chez nous?

**M. Bennett:** Oui, ce sont les deux chiffres que j'ai mentionnés. Moins de 10 p. cent des pièces exportées rentrent au pays, mais je pense que plus de 70 p. cent de celles qui sont importées sont réexportées.

**Le président:** Si jamais vous parvenez à faire le calcul exact, nous vous serions très reconnaissants de nous en faire parvenir le résultat.

**M. Bennett:** Je pense en effet que c'est significatif. La difficulté que nous rencontrons pour l'instant est d'établir une distinction pour les pièces importées et exportées entre pièces de montage et pièces de réparation; les pièces de réparation qui sont importées restent ici et, à vrai dire, il n'y en a aucune qui soit réexportée. Ce sont en général les pièces de montage qui sont réexportées.



[Text]

**Senator Carter:** Do you have any percentage figures of parts imported as compared to parts produced in Canada?

**Mr. Bennett:** Yes, I can give you this, senator. I do not have it right at my fingertips, but the figures are readily available. I think the figures you are looking for will be shown on the chart I am coming to, if I may.

**The Chairman:** Just before leaving Chart 5, at the risk of encroaching on questions Senator Laird might have later, can you tell me why in 1964, just before the Auto Pact, exports of parts from Canada seemed to be miniscule?

**Mr. Bennett:** That is quite correct, senator. At that point, when Canada was basically producing for its own market needs, the cost of everything that it produced was not close to competing with the cost of similar components in the United States, and the opportunity for Canadian parts producers to compete in the United States market and export to the United States market was in fact nominal.

**The Chairman:** The significant factor in that chart.

**Mr. Bennett:** It is only a rationalization of the industry, both the vehicle manufacturers as well as the parts producers, that has in fact permitted the cost to come down to the point that we can in fact now sell into the United States market.

Let us now turn to Chart 6. Again, Chart 6 casts a little perspective on this question of parts production. This chart concerns only original equipment parts production—that is, original equipment parts as distinct from service parts. It shows Canada's share of total North America parts production in relation to Canada's share of the retail sales of automobiles. The solid line again comes off the first chart and shows the percentage of North American cars sold in Canada. For the year 1976, shown at the right-hand side, of all the cars sold in North America 9.1 per cent were sold in Canada. The chart shows the percentage of North American parts production that is sold in Canada. Here again, if we talk in terms of fair share, we would like to say that we should be getting as big a share of the parts production as we have of the total market.

Down below—and this is a very significant perspective—we show two tables. The first one shows what percentage of all the parts produced by the motor vehicle manufacturers are produced in Canada. The second line shows what percentage of all the parts produced by the independent parts producers are produced in Canada. The average between those two represents what is shown above. If we may take one year, say 1974, the graph shows that of the total North American parts production, 7 per cent of it occurred in Canada, but within that total, going down to the table below, it says that of all the parts produced by the vehicle manufacturers, 5.2 per cent were

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Avez-vous des pourcentages à nous donner au sujet des pièces importées par rapport à celles qui sont produites au Canada?

**M. Bennett:** Oui, je peux vous en donner, sénateur. Je n'en ai aucun ici pour l'instant, mais je pourrai me procurer les chiffres assez facilement. Je pense que ceux que vous demandez sont repris au tableau 1 auquel, si vous le voulez bien, nous allons passer.

**Le président:** Avant d'abandonner le tableau 5, et au risque d'empiéter sur les questions que pourrait poser le sénateur Laird, pouvez-vous me dire pourquoi en 1964, juste avant la signature du Pacte canado-américain de l'automobile, les exportations de pièces en provenance du Canada semblent si insignifiantes.

**M. Bennett:** C'est exact sénateur. A cette époque alors que le Canada ne produisait que pour satisfaire à ses besoins, le coût de sa production était loin de pouvoir concurrencer, pour les mêmes pièces, celui en vigueur aux États-Unis et les chances des producteurs de pièces canadiens de concurrencer les producteurs américains sur leurs marchés, ainsi que d'exporter à destination des États-Unis, étaient presque négligeables.

**Le président:** Le facteur majeur de ce graphique.

**M. Bennett:** Ce n'est que par la rationalisation de l'industrie, tant au niveau de la fabrication des véhicules qu'à celui des producteurs de pièces, qu'il a été en fait possible de diminuer les coûts pour maintenant effectivement être en mesure de vendre sur le marché américain.

Passons maintenant au tableau six. Il montre encore un aspect de la question relative à la production de pièces. Nous n'y voyons que la production des pièces de montage, c'est-à-dire les pièces de montage originales différentes des pièces de service. Nous voyons également la part revenant au Canada en ce qui a trait à la production totale de pièces en Amérique du Nord en fonction du rôle joué par notre pays dans le commerce de détail de la vente d'automobiles. La ligne en trait plein qui fait suite aux premiers graphiques montre le pourcentage des voitures américaines vendues au Canada. En 1976, nous voyons que sur toutes les voitures vendues en Amérique du Nord 9.1 p. cent l'ont été au Canada. Nous voyons aussi le pourcentage de la production de pièces en Amérique du Nord qui sont vendues au Canada. Ici encore, si nous parlons en termes de part équitable, nous devrions dire que la partie qui nous échoit pour les pièces de montage devrait être proportionnelle à l'étendue de notre marché.

Plus bas—et c'est un point de vue très important—nous avons deux tableaux. Le premier montre le pourcentage de toutes les pièces produites par l'ensemble des fabricants au Canada, le deuxième montre le pourcentage de toutes les pièces produites par les fabricants de pièces indépendants au Canada. La moyenne entre les deux représente ce qui est montré plus haut. Ainsi, prenons 1974, le graphique montre que de toutes les pièces produites en Amérique du Nord, 7 p. cent proviennent du Canada mais de ces 7 p. cent—qui sont reportés au tableau en dessous—on nous dit que de toutes les



*[Text]*

produced in Canada; of all the parts produced by the independent parts producers, 9.2 per cent were produced in Canada.

I suggest that this chart indicates the independent parts producers in Canada are in fact fairing far better than might be concluded by merely looking at the 7 per cent shown in the graph above.

One can still argue legitimately that the 9.2 should perhaps be 9.7, which is our share of sales. But, as you will appreciate, there can always be vacillations from year to year. If you look at the year 1973, for example, or 1972, the independent parts producers actually enjoyed a larger share of the total North American production than in fact Canada had as its share of the total vehicle sales.

I think those relationships are quite significant and quite important in assessing the whole question of whether parts producers do in fact enjoy a reasonable proportion of the total North American business in Canada. By way of explanation as to why the motor vehicle manufacturers' per cent seems to be low, that gets back to the point I made earlier that the inducements of the Auto Pact were to encourage vehicle assembly. As a result, vehicle manufacturers tended to make tremendous investments in vehicle assembly plants, and I think honourable senators are well aware of the number of new assembly plants that have been set up in Canada since 1965. In fact, Canada enjoys a disproportionately high share of total vehicle production. Conversely, we have a disproportionately lower share of parts production, because Canadian companies have invested in assembly as distinct from parts production.

The parts manufacturers have enjoyed, and continue to enjoy, a significant share of the business. In fact, it has tended to average higher than a proportionate share of the retail sales in this country.

**The Chairman:** Why would the manufacturing companies not have had the same incentives to expand their Canadian parts production as the independent parts manufacturers would appear to have had?

**Mr. Bennett:** Basically, Mr. Chairman, because of the businesses we were in prior to the Auto Pact. We have always had less parts production in Canada than our parent company, simply because one could not afford to produce parts for the Canadian market. Before the Auto Pact, such items as automatic transmissions, body stampings, and so forth, were not manufactured in Canada. When the Auto Pact came into being and there was the opportunity to rationalize, we continued to import all of those parts as we had done previously; we continued to source parts from parts suppliers as we had done previously, and we invested in new facilities for assembly capacity.

*[Traduction]*

pièces produites par les fabricants de voitures, 5.2 p. cent l'ont été au Canada.

De toutes les pièces produites par les fabricants de pièces indépendants, 9.2 p. cent l'ont été au Canada. Ce graphique indique que le sort des fabricants indépendants de pièces au Canada est en fait plus enviable qu'on ne pourrait le croire en se basant sur les 7 p. cent que nous montre le tableau ci-dessus.

On peut toujours prétendre, avec raison, que ces 9.2 devraient plutôt être 9.7 p. 100 ce qui représente notre part des ventes. Mais vous comprendrez bien qu'il peut toujours y avoir des fluctuations, d'une année sur l'autre. Si vous examinez les données pour l'année 1973, par exemple, ou encore 1972, les producteurs indépendants de pièces jouissaient d'une plus grande part de l'ensemble de la production en Amérique du nord que le Canada, pour ce qui est de sa part du total des ventes de véhicules.

Il me semble que ces rapports jouent un rôle significatif très important lorsqu'on veut savoir si les producteurs de pièces jouissent réellement au Canada d'un pourcentage raisonnable de l'ensemble du commerce en Amérique du nord. En vous expliquant pourquoi le pourcentage des fabricants de véhicules automobiles semble si faible, j'en reviens à ce que j'ai dit précédemment, que l'Accord canado-américain de l'automobile a pour objet d'encourager l'assemblage des véhicules. Voilà pourquoi les fabricants préfèrent faire des investissements considérables dans les usines d'assemblage. Je pense que les honorables sénateurs savent combien de nouvelles usines d'assemblage ont été établies au Canada depuis 1965. En fait, le Canada jouit d'une part démesurée du total de la production de véhicules. Au contraire, en ce qui concerne la production de pièces, notre part du marché est proportionnellement très inférieure parce que les sociétés canadiennes ont préféré investir dans l'assemblage plutôt que dans la production des pièces.

Les fabricants de pièces contrôlent toujours une part importante du marché. En fait, cette part est en moyenne supérieure à la proportion des ventes au détail dans le pays.

**Le président:** Pourquoi n'a-t-on pas encouragé les sociétés de fabrication à se concentrer sur la production de pièces au Canada autant que semblent l'avoir été les producteurs indépendants de pièces?

**M. Bennett:** C'est, monsieur le président, essentiellement à cause de la situation qui existait avant la signature de l'Accord canado-américain de l'automobile. Nous avons toujours produit moins de pièces au Canada que notre société mère, tout simplement parce qu'il ne serait pas rentable de produire des pièces pour le marché canadien. Avant la mise en vigueur de l'Accord canado-américain de l'automobile, les pièces comme les transmissions automatiques, les matrices de carrosserie et ainsi de suite n'étaient pas fabriquées au Canada. Après l'application de cet accord et nous avons eu l'occasion d'étudier la question—nous avons continué à importer toutes ces pièces comme nous l'avions toujours fait; nous avons continué à obtenir les pièces des fournisseurs comme auparavant et nous avons investi dans de nouvelles installations de montage.

[Text]

**The Chairman:** So, in effect, the present situation is an extension of the structure that you had in 1965?

**Mr. Bennett:** That is right. It does vary among companies. In our own case, we have made a tremendous investment in engine production, which does get into the category of automotive parts. We now have in Windsor, for example, two engine plants which, between them, are capable of producing close to one million engines a year, representing close to one-third of our company's total North American requirements for engines. We are not operating at that level but, again through rationalization of production, there is a concentration on specific parts of that nature.

Turning to chart 7, this addresses the automotive trade with countries other than the United States. It is similar to the one we showed earlier for the U.S.

**The Chairman:** Before you go on, this deals with automobiles and parts?

**Mr. Bennett:** Yes, this is total trade. The top line represents the total trade, which is the sum of imports and exports; the dashed line represents imports into Canada from third countries; and the dotted line represents exports from Canada to third countries.

You will see that the dollar amounts were very small in 1964, either way. Both lines have grown progressively. The biggest gap occurred in 1972. Since then there has been a substantial narrowing of the gap, to the point where in 1975, as shown in the tables under the graph, the net deficit was about \$112 million. The two lines above break that deficit down as between vehicles and production parts.

The increasing automotive trade with third countries reflects several things. First of all, it reflects the increasing imports of small cars from Japan and Europe. The exports reflect the growing export of CKD vehicles; CKD meaning completely knocked down. These are vehicles that are disassembled and shipped into third countries such as Brazil, Mexico, Argentina, and others, for assembly in those countries.

Also netted in these numbers is another area of concern to the committee, that being the import of parts from third countries such as Brazil, Japan, and so forth. I might just mention in passing that in the case of the Ford Motor Company of Canada, Limited, we are a net exporter to third countries. Reference has been made to some of the components we bring in—for example, we import engines from Brazil. But, in total, the Ford Motor Company of Canada, Limited exported in 1975 products with \$115 million more to third countries than we imported, and in 1976 I expect that number to be in the order of \$175 million.

**Senator Laird:** Would your exports include assembled vehicles?

**Mr. Bennett:** Very few assembled vehicles. There are a number of disassembled vehicles which are made up in kits

[Traduction]

**Le président:** Donc, la situation actuelle n'est que la suite logique de la structure en place en 1965?

**M. Bennett:** C'est exact. Évidemment, la situation n'est pas exactement la même pour toutes les sociétés. Dans notre propre cas, nous avons fait des investissements considérables dans la production de moteurs qui entrent dans la catégorie des pièces d'automobiles. Par exemple, nous avons maintenant à Windsor deux usines de fabrication qui peuvent produire près d'un million de moteurs par année, ce qui représente près d'un tiers des besoins de l'Amérique du Nord en matière de moteurs que notre société assure. Nous ne produisons pas cette capacité, mais la rationalisation de la production a entraîné une concentration sur les pièces de cette nature.

Le tableau 7 illustre le commerce d'automobiles avec les pays autres que les États-Unis. Il est identique à celui que nous vous avons déjà montré sur les États-Unis.

**Le président:** Avant de continuer, pouvez-vous nous dire si ce tableau traite aussi bien d'automobiles que de pièces de rechange?

**M. Bennett:** Oui, il illustre l'ensemble du commerce. La ligne supérieure représente le commerce dans son ensemble, ce qui constitue la somme des importations et des exportations; la ligne entre coupée représente les importations au Canada des pays tiers; et la ligne pointillée représente les exportations du Canada vers les pays tiers.

Vous pouvez constater qu'en 1964 le chiffre d'affaires était très faible, dans les deux cas. Les deux lignes ont monté graduellement. L'écart le plus important s'est produit en 1972. Il a beaucoup diminué depuis, au point où en 1975, comme l'indiquent les tables qui figurent sous le graphique, le déficit net s'élevait à environ \$112 millions. Les deux lignes supérieures représentent la ventilation de ce déficit entre les véhicules et les pièces de production.

Le commerce de l'automobile qui est à la hausse avec les pays tiers traduit plusieurs réalités. Premièrement, il reflète une plus grande importation de petites voitures du Japon et de l'Europe. Du point de vue des exportations, cela représente un volume de plus en plus considérable d'exportation de véhicules en pièces détachées. Ces automobiles sont démontées et envoyées à des pays tiers comme le Brésil, le Mexique, l'Argentine et d'autres encore, où l'on se charge de les rassembler.

Ces chiffres ont donc aussi trait à un autre domaine qui intéresse le Comité, celui de l'importation de pièces de pays tiers comme le Brésil, le Japon etc. J'aimerais mentionner, en passant, que dans le cas de la société *Ford Motor Company of Canada Limited* nos exportations vers les pays tiers dépassent nos importations. On a déjà parlé de certains éléments que nous importons, comme par exemple, des moteurs du Brésil. Mais dans l'ensemble, la *Ford Motor Company of Canada Limited* a exporté en 1975 pour une valeur de \$115 millions de plus aux pays tiers qu'elle n'a importé et je m'attends à ce que ce chiffre grimpe à \$175 millions en 1976.

**Le sénateur Laird:** Est-ce que vous exporteriez aussi des automobiles déjà montées?

**M. Bennett:** Très peu de véhicules assemblés. Un certain nombre de véhicules démontés sont exportés, il s'agit de véhi-



[Text]

and exported, which are the CKDs, and then there are also certain production parts that we export. We export glass to Germany; we export certain production parts as far away as Turkey.

**The Chairman:** I suppose you would argue that were it not for the Auto Pact, given the rationalization it has produced in North American production, that much of that third country trade involving exports from Canada would have been serviced from American factories rather than Canadian—and I realize your reply will be a subjective one.

**Mr. Bennett:** That is highly likely, Mr. Chairman. Prior to the Auto Pact, about the only exports we had were to British Commonwealth countries where we enjoyed the preferential duty.

Chart 8 deals with investment impediments. I thought it would be appropriate at this meeting to put into focus one aspect of investment impediments, as we have termed them, that being the impediments relating specifically to sales tax costs on new facilities in Canada relative to the United States and, more specifically, because it varies from province to province and state to state, we have compared Ontario with the State of Michigan. This takes a typical facility investment of \$80 million which, I would suggest, is fairly typical for an automotive plant today. The cost of the St. Thomas plant was in the order of \$70 million, and our engine plants were slightly over \$100 million. This chart shows the federal taxes—and these are purely sales taxes—that are applied to building materials and non-production equipment in Ontario, or anywhere in Canada, as compared to comparable U.S. sales taxes, which are nil. That is shown in the upper half. In the lower half, we have shown provincial taxes as compared to state taxes, and you will see that there is \$1.9 million worth of taxes in Ontario, and that, I hasten to add, is the tax remaining after the recent budgetary announcement whereby there is no longer any sales tax on production materials. The remaining tax penalty is on building materials and non-production equipment. That tax of \$1.9 million is almost double the corresponding Michigan tax of about \$1 million. Looking down in the right-hand corner, however, there are sales tax penalties, in Canada, on building an \$80 million facility of close to \$3 million, as compared to building that identical facility in the United States.

I would be pleased to pursue this topic further, if you wish, in terms of other deterrents and impediments to investing in Canada. There is a number of those. For example, there are capital and land taxes, and there are certain labour practices in Canada that are more restrictive than in the United States, and I would honestly suggest that there is a greater disincen-

[Traduction]

cules en pièces détachées. Nous exportons aussi certaines pièces de production. Par exemple, nous exportons du verre à l'Allemagne et même, certaines pièces de production à des pays aussi éloignés que la Turquie.

**Le président:** Je suppose que vous feriez valoir que sans l'accord canado-américain de l'automobile qui a entraîné une organisation rationnelle de la production nord-américaine, une grande partie du commerce du tiers monde, y compris les exportations en provenance du Canada, aurait fait l'objet d'un service après vente de la part d'usines américaines plutôt que canadiennes, et je me rends compte que votre réponse serait subjective.

**M. Bennett:** C'est très probable, monsieur le président. Avant l'accord canado-américain de l'automobile, nous n'exportions pratiquement que vers les pays du Commonwealth britannique vis-à-vis desquels nous jouissions de droits privilégiés.

Le tableau 8 montre les obstacles à l'investissement. Je pense qu'il serait opportun à cette séance de mettre en relief un des aspects des obstacles à l'investissement, comme nous les avons appelés, étant entendu qu'il s'agit des obstacles qui se rapportent plus précisément au coût des taxes à la vente sur les nouvelles installations au Canada par rapport aux États-Unis; et plus précisément parce qu'elles varient d'une province à l'autre et d'un État à l'autre, nous avons comparé l'Ontario avec l'État du Michigan. Il faut un investissement type pour l'installation de l'ordre de 80 millions de dollars, ce qui, à mon avis, représente de nos jours le chiffre courant pour une usine d'automobiles. Le prix de revient de l'usine de St-Thomas était de l'ordre de 70 millions de dollars et celui de nos usines de moteurs dépassait légèrement 100 millions de dollars. Ce tableau donne le montant des impôts fédéraux, et il s'agit simplement de taxes à la vente, qui sont appliqués aux matériaux de construction et au matériel non dévolu à la production en Ontario, ou n'importe où au Canada, par comparaison aux taxes à la vente aux États-Unis qui sont nulles. Vous trouvez cela à la partie supérieure du tableau. Dans la partie inférieure, nous avons indiqué les taxes provinciales par rapport à celles de l'État et vous constaterez que le montant des impôts en Ontario s'élève à 1.9 million de dollars. Je me hâte d'ajouter qu'il s'agit là de l'impôt qui demeure après les récentes déclarations budgétaires selon lesquelles il n'y a plus de taxe à la vente sur les matériaux dévolus à la production. Cet impôt de 1.9 million de dollars est presque le double de l'impôt correspondant du Michigan qui est d'environ 1 million de dollars. Toutefois, si nous regardons le coin droit du tableau nous constatons qu'il y a, au Canada, une pénalisation en matière de taxe à la vente de près de 3 millions de dollars pour la construction d'une installation de 80 millions de dollars, si l'on compare à la construction d'une installation identique aux États-Unis.

Si vous le désirez, je serais heureux de poursuivre la discussion de ce sujet sur la base d'autres effets préventifs et obstacles à l'investissement au Canada. Il en existe un certain nombre. Par exemple, il y a des impôts sur le capital et des impôts fonciers et il existe au Canada certaines pratiques de travail qui sont plus restrictives qu'aux États-Unis. Je dois



[Text]

tive to work in this country as a result of the number of welfare and benefit plans in the Canadian economy as compared to the U.S. In the chart, however, I have addressed myself purely to this one element of tax structures, which apply not just to the vehicle manufacturers, I hasten to add, but to the parts producers as well, and, really, to anyone investing in any business in this country, as compared to investing in the United States.

**The Chairman:** I would just like to make this observation. I know that members of the committee will be interested in your overall views on the question of productivity, and the other matters you have mentioned, but perhaps we can leave those and come back to them later, if you are agreeable.

**Mr. Bennett:** Very well, Mr. Chairman. I would not want to leave you with the impression, however, that this is causing us to abandon investment in Canada. On the contrary, we currently have investment programs in Canada, that have been approved, of \$130 million, which, interestingly enough, is the largest investment we have had occasion to make since 1968. We therefore continue to go ahead. I merely point out, however, that the tax structure, and the other matters I mentioned, are among the inhibiting and deterring factors that we have to live with.

**Senator Macnaughton:** Is the investment you refer to an overall investment, or is it located all in one place?

**Mr. Bennett:** That is a total of a number of different programs. We have about \$65 million in Oakville, we have \$30 million odd in St. Thomas, and we have over \$10 million going into Windsor. There are other miscellaneous expenditures as well.

The final chart that I show is on an entirely different topic, but one that I believe to be of interest to this committee. That is the question of vehicle price relationships as between Canada and the U.S. Here I simply show a chart table which compares the price differentials as between what they were in 1965, when the trade pact first came into being, and what they are today. I should not say "today," since this is what they were during 1976, and I have refrained from showing 1977, in that we have an unusual situation at the moment. There has been a price increase on cars in the U.S. as of October 1. A counterpart increase did not take place in Canada at that time, but I would expect an increase to take place in January; so right at the moment you have a much more favourable relationship than is typically the case, and I would not want to present that as an example of a normal position.

**Senator Cameron:** One had better buy a car in January, rather than in April, then.

**Mr. Bennett:** In December rather than in January, I would suggest.

[Traduction]

franchement dire que si l'on compare aux États-Unis, par suite du régime d'assistance sociale et de prestations qui existent dans l'économie canadienne, on est moins incité au travail dans ce pays. Toutefois, dans ce tableau, je me suis simplement appesanti sur le seul élément de la structure des impôts qui ne s'applique pas uniquement aux fabricants de véhicules, je me hâte de le dire, mais aussi aux producteurs de pièces, et en fait, à quiconque investit dans une entreprise quelconque de ce pays, par comparaison aux investissements aux États-Unis.

**Le président:** Je voudrais simplement faire une observation. Je sais que les membres du comité seront intéressés par vos opinions globales en matière de productivité ainsi que par les autres questions dont vous avez fait mention. Toutefois, si vous y consentez, nous pourrions les laisser de côté et y revenir plus tard.

**M. Bennett:** Très bien, monsieur le président. Je ne voudrais toutefois pas vous donner l'impression que ceci nous amène à renoncer à investir au Canada. Au contraire, nous avons actuellement des programmes d'investissement dans ce pays qui ont été approuvés, qui sont de l'ordre de 130 millions de dollars ce qui, il est bon de le préciser, est le plus important investissement que nous ayons eu l'occasion de faire depuis 1968. En conséquence, nous continuons à aller de l'avant. Toutefois, je signale simplement que les structures fiscales ainsi que les autres questions dont j'ai fait mention constituent des facteurs qui ont un effet paralysant et défavorable qu'il nous faut porter.

**Le sénateur Macnaughton:** L'investissement dont vous faites mention est-il un investissement global ou est-il entièrement situé en un seul endroit?

**M. Bennett:** Il s'agit du total d'un certain nombre de programmes différents. Nous avons un programme d'environ \$65 millions à Oakville, un autre de \$30 millions et quelques à St-Thomas, ainsi qu'un troisième de plus de \$10 millions à Windsor. Il y a également d'autres dépenses diverses.

Le dernier tableau se rapporte à un sujet tout à fait différent mais qui peut vous intéresser. Il s'agit des rapports de prix des véhicules entre le Canada et les États-Unis. Je montre ici simplement un tableau qui compare les différences de prix telles qu'elles étaient en 1965 lorsque l'accord commercial a commencé à entrer en vigueur, et ce qu'elles sont aujourd'hui. Je ne devrais pas dire «aujourd'hui» puisqu'il s'agit des chiffres de 1976 et que je me suis abstenu d'indiquer ceux de 1977 du fait que nous nous trouvons en ce moment dans une situation inhabituelle étant donné qu'il y a eu une augmentation des prix des voitures aux États-Unis au premier octobre. Une augmentation équivalente ne s'est pas produite au Canada à cette époque mais je présume qu'une augmentation aura lieu en janvier. En ce moment vous avez donc un rapport beaucoup plus favorable que le cas type et je ne voudrais pas présenter cette situation comme un exemple de situation normale.

**Le sénateur Cameron:** Il serait donc préférable d'acheter une voiture au mois de janvier qu'en avril.

**M. Bennett:** Je conseillerais plutôt décembre que janvier.

## [Text]

Looking at the table—and I might say that these are Ford Motor Company numbers—it shows what the averages of our cars were in 1965, and the average Ford product in 1965 was \$496 more than the corresponding vehicle in the United States, which was a premium of about 17½ per cent. That premium was made up of two elements. It was made up, first, of a higher revenue accruing to the company and to the dealers, amounting to some \$399, which represented a premium of 14.1 per cent. In addition, there were higher federal sales taxes. In 1965 we had an 11 per cent sales tax in Canada, whereas there was a 7 per cent sales tax, or excise tax, as it was called, in the United States. That four point spread represented \$97, or 3.4 per cent, on the retail price, bearing in mind that the taxes are applied to the wholesale price, not to retail.

In 1976 the gap is \$606, or 13.7 per cent; but there has been a considerable change in the make-up of that spread. The premium accruing from the company and dealers has dropped from \$399 to \$194, which represents the continuing progressive closing of the price gap that we have repeatedly talked about. It is now down to 4.4 per cent. At the moment, I might say, it is about 1 per cent, but it will probably be in the order of 4 per cent after the first of January.

The federal sales tax, however, has increased very dramatically, because in this period, from 1965 to 1976, the Canadian taxes increased from 11 per cent to 12 per cent. The U.S. removed the excise tax on their vehicles, so that is now zero. At the wholesale level, therefore, there is a 12 per cent spread for taxes, and that equates to 9.3 per cent at the retail level.

I might just mention in passing that this is all done assuming parity of the dollar. Today, with a 98 cent dollar, really that 4.4 per cent premium is only 2.4 per cent if you calculate it in constant dollars, and if the Canadian dollar were to be depressed further, relative to the U.S. dollar, of course, that would further close the gap automatically by adjustment to constant dollars.

Mr. Chairman, that completes my presentation. In summary, I would just like to say that the point I have endeavoured to make is that I think Canada, throughout the Auto Pact, has enjoyed a fair share of North American automotive production and employment. The current unfavourable trade balance is largely a reflection of the very abnormal market relationships of the last two years. The parts deficit, which has been of prime concern, is primarily a function of the high assembly in Canada, in total, but within the total the independent parts producers do enjoy a fair share of total North American production.

The deficit with Third World countries is not particularly significant, and in fact has not shown dramatic changes over the span of the Auto Pact, as imports from the Third World countries that are of concern are in fact offset by higher exports in this period.

I make the point that investments do incur penalties in Canada, and these are deterrents to investment in this country.

## [Traduction]

Le tableau—ces chiffres proviennent de la *Ford Motor Company*—montre quelles étaient les moyennes en 1965; une automobile Ford moyenne en 1965 coûtait cependant \$496 de plus que le même véhicule aux États-Unis, ce qui représentait une différence d'environ 17½ p. cent. Cette différence était composée de deux éléments. Les bénéfices qui revenaient à la société et aux concessionnaires s'élevaient à quelque \$399 soit une différence de 14.1 p. cent. De plus, les taxes de vente fédérales étaient plus élevées. En 1965, la taxe de vente au Canada était de 11 p. cent alors que la taxe de vente, ou taxe d'accise, comme on l'appelait, était de 7 p. cent aux États-Unis. Cet écart de 4 points représentait \$97 ou 3.4 p. cent du prix de détail; il faut cependant se souvenir que les taxes s'appliquent au prix de gros et non pas au prix de détail.

En 1976, l'écart est de \$606, soit de 13.7 p. cent, mais il y a eu un changement considérable dans la composition de cet écart. La part qui provient de la société et des concessionnaires est tombée de \$399 à \$194 et cela représente la réduction progressive incessante de l'écart de prix dont nous avons parlé à plusieurs reprises. Elle est maintenant de 4.4 p. cent. Je dois dire qu'à l'heure actuelle, elle est d'environ 1 p. cent, mais elle sera probablement de l'ordre de 4 p. cent après le 1<sup>er</sup> janvier.

La taxe de vente fédérale a cependant augmenté de façon considérable car, au cours de cette période, de 1965 à 1976, les taxes canadiennes sont passées de 11 à 12 p. cent. Les États-Unis ont de leur côté supprimé la taxe d'accise sur les véhicules. Au niveau de la vente en gros, il existe donc un écart de 12 p. cent, ce qui équivaut à 9.3 p. cent au niveau de la vente au détail.

Je voudrais mentionner au passage que tous ces calculs sont faits en supposant qu'il y ait parité avec le dollar. Le dollar ne valant aujourd'hui que 98 cents, la prime de 4.4 p. cent n'est en réalité que de 2.4 p. cent si elle est calculée en dollars constants et si le dollar canadien devait se déprécier davantage par rapport au dollar américain, évidemment l'écart se réduirait encore plus.

Monsieur le président, mon exposé est maintenant terminé. En résumé, je voudrais vous dire que j'ai essayé de montrer que le Canada, grâce à l'accord canado-américain sur l'automobile, avait, à mon avis, bénéficié d'une part équitable de la production et de l'emploi dans l'industrie automobile nord-américaine. L'actuel déficit de la balance commerciale traduit en grande partie la situation très anormale du marché ces deux dernières années. Le déficit des pièces détachées, qui a été l'un des problèmes majeurs, provient principalement du nombre élevé d'automobiles montées au Canada mais de ce total, les fabricants indépendants de pièces détachées bénéficient d'une part équitable de l'ensemble de la production nord-américaine.

Le déficit avec les pays du tiers monde n'est pas très important et en fait n'a pas beaucoup changé car les importations des pays du tiers monde sont en fait compensées par des exportations plus importantes au cours de cette période.

Je voudrais ajouter que les investissements au Canada présentent certains inconvénients et c'est pourquoi ils ne sont pas nombreux dans ce pays.



[Text]

Finally, the vast majority of the current price premium is in fact attributable to the federal sales tax differential between the two countries.

**The Chairman:** Mr. Bennett, thank you very much for that very comprehensive and concise presentation. The charts were most helpful in enabling us to follow your testimony.

I will proceed forthwith to ask Senator Laird to lead off the questioning.

**Senator Laird:** I must say, Mr. Chairman, that this has been a most instructive occasion. The presentation has answered a number of questions that I might have been tempted to ask Mr. Bennett. However, perhaps I should explain to him that we in this committee naturally have to be concerned with any industry in Canada, including the parts industry, for two reasons: first, we have to be concerned directly about their fate; and, second, we in this committee have put to a number of other industries the proposition as to whether or not they would be helped by some similar arrangement to the Auto Pact.

With that background, having in mind the evidence we have heard and the representations that have been made from the parts people, it seems to me, at least, that they attribute their rather difficult position to the fact that in the process of assembling—and this would be production parts, of course—the temptation for you assemblers would be to take economic advantage of the capabilities of larger-scale production existing in the United States. Would that be true?

**Mr. Bennett:** No, I do not think so, senator. The whole principle, of course, behind the Auto Pact, as I am sure you are well aware, was to create the opportunity for Canadian companies—either the vehicle manufacturers or the parts producers—to enjoy the same economies of scale as the U.S. companies currently enjoy. In other words, by creating a North American market, with free access to that market without the impediments of duties or other non-tariff barriers, a Canadian firm, today, has the opportunity to compete on an equal basis with any U.S. company. One of the impediments, of course, apart from any of those I have covered, has been the exchange rate. With the Canadian dollar running above the U.S. dollar it has been more difficult for a Canadian company in any business to compete relatively to his U.S. counterpart, in the last couple of years, than it was back when the pact came into existence, and when we had a 92 cent kind of dollar. The exchange rate is turning back down, we are now at about 97 or 98 cents, and I certainly would not want to speculate on where it might go from here; but I think, given the normal relationship on interest rates, we might even expect the Canadian dollar to drop slightly more than it has. Once you are below parity, the Canadian producers in fact enjoy an advantage relative to the U.S. companies, and I would think would have a greater opportunity today to participate in supplying the industry than they have ever had.

**Senator Laird:** That brings us into a more fundamental area. They contend, you see, that their only hope for relief would be renegotiation of the Auto Pact. I wanted to get your

[Traduction]

En conclusion, la majorité de l'écart de prix entre les deux pays provient de la taxe de vente fédérale.

**Le président:** Monsieur Bennett, je voudrais vous remercier de nous avoir donné un aperçu aussi complet et précis de la situation. Les tableaux nous ont beaucoup aidé à suivre votre témoignage.

Je vais donc demander au sénateur Laird de commencer à poser les questions.

**Le sénateur Laird:** Je dois dire, monsieur le président, que cette déclaration a été des plus instructives. Elle a répondu à bon nombre de questions que j'aurais pu poser à M. Bennett; cependant, je devrais peut-être lui expliquer que ce comité doit étudier toutes les industries du Canada et notamment l'industrie des pièces détachées et ce pour deux raisons. Nous devons, premièrement, savoir quelle est la situation et deuxièmement nous avons demandé à un certain nombre d'industries si un accord similaire à l'accord canado-américain de l'automobile les aiderait.

Ceci dit et gardant à l'esprit les témoignages que nous avons entendus et les déclarations qu'ont fait les représentants de l'industrie des pièces détachées, il me semble qu'ils attribuent leurs difficultés au fait que vous pourriez avoir au cours du montage—et cela s'appliquerait aux pièces de montage—la tentation de profiter des capacités de production à grande échelle des États-Unis. Est-ce vrai?

**M. Bennett:** Non, je ne pense pas, sénateur. Comme vous devez le savoir, l'accord canado-américain de l'automobile visait à donner aux sociétés canadiennes l'occasion—que ce soit les fabricants d'automobiles ou les fabricants de pièces détachées—de bénéficier des mêmes économies d'échelle que les sociétés américaines. En d'autres termes, en créant un marché nord-américain, et en y accédant librement sans avoir à payer de droits de douane ou autres, une société canadienne aujourd'hui peut rivaliser à égalité avec n'importe quelle société américaine. L'un des obstacles, à part ceux que j'ai pu citer, a été le taux de change. Lorsque le dollar canadien était plus élevé que le dollar américain, les sociétés canadiennes ont eu plus de difficultés à rivaliser avec les sociétés américaines, ces deux dernières années, que lorsque l'accord a été conclu et que le dollar était à 92c. Le taux de change a baissé maintenant; le dollar vaut environ 97c. ou 98c. et je ne voudrais surtout pas essayer de deviner ce qu'il va devenir. Mais je crois, compte tenu des rapports normaux des cours de change que nous pouvons nous attendre à ce que le dollar canadien baisse encore légèrement. Lorsque le dollar baisse au-dessous du prix, les producteurs canadiens jouissent de fait d'un avantage relativement aux sociétés américaines, et je serais porté à croire qu'ils ont aujourd'hui plus de chances de participer à l'approvisionnement de l'industrie automobile que jamais auparavant.

**Le sénateur Laird:** Cela nous ramène à une question plus fondamentale. Ils prétendent que leur seul espoir de compensation serait la renégociation du pacte de l'automobile. J'aime-



[Text]

point of view on whether or not you would consider that a rather dangerous step to push for. In other words, probably there are things in the Auto Pact that you would like to see changed but, on the other hand, it is working well on the whole, as far as assembling is concerned, and would you or would you not like to see the Auto Pact renegotiated?

**Mr. Bennett:** I am not sure whether I would support renegotiation; albeit, I suppose, any changes do have to be renegotiated. The kinds of changes I think in terms of tend to be rather minor modifications to the existing structure. I think that if the whole pact were to be renegotiated on a major basis the potential risks of negative developments may well be greater than the potential gains that would be made.

**Senator Laird:** Also arising out of your answer to the question before that, dealing first with the parts people, is the devaluation of the Canadian dollar going to help the Canadian parts manufacturers, in your opinion?

**Mr. Bennett:** Very much, Senator Laird. Generally speaking, all parts purchases are negotiated in U.S. dollars, because when you look at either side of the border for sourcing opportunities, you have to look at them all in a common denominator. So with the Canadian dollar having gone from where I guess it was running, \$1.02 to \$1.03 a year ago, to \$0.98, that is effectively a 5 per cent revenue improvement for the parts producers and makes them potentially much more profitable, more efficient and, hopefully, more capable of expansion.

**Senator Laird:** Is it going to have a favourable effect on you assemblers of automobiles?

**Mr. Bennett:** As a company, our balance of trade is sizeable both ways, and largely tends to be offsetting—in other words, we gain on all our exports; we lose on all our imports. The net impact tends to be slightly negative, but it is not of major proportions.

**Senator Laird:** Still dealing with the parts people, it was drawn to our attention, I believe by them, that under our setup Canada could import duty-free parts from Mexico, Brazil and Venezuela.

**Mr. Bennett:** Right.

**Senator Laird:** In other words, it is a multilateral proposition, whereas the United States is bilateral as between Canada and the United States, and there might be a temptation for you assemblers to import from those countries that I have mentioned, and as a result it would be unfair competition with parts producers here or in the United States. How do you feel about that?

**Mr. Bennett:** I have not seen any indication of it happening, or likely to happen at the moment, Senator Laird. We are bringing in Pinto engines from Brazil, which we previously brought in from Europe. They have never been produced in Canada, and they are not likely to be produced in Canada. We are bringing in automatic transmissions from France. They have never been produced in Canada, nor are likely to be

[Traduction]

rais savoir si vous croyez qu'il serait dangereux ou non de la prôner. En d'autres termes, il y a probablement des choses dans le Pacte de l'automobile que vous voudriez changer mais, d'autre part, il fonctionne bien en général si nous parlons de l'étape du montage. Je voudrais aussi savoir si vous voudriez ou non qu'on renégocie le Pacte de l'automobile?

**M. Bennett:** Je ne suis pas certain d'être en faveur de la renégociation même si je suppose que tout changement devra être renégocié. Les changements que je voudrais voir ont tendance à n'être que des modifications secondaires de la structure actuelle. Je crois que si le pacte tout entier devait être renégocié en profondeur, les risques de modifications négatives pourraient fort bien être plus nombreux que les possibilités de gains.

**Le sénateur Laird:** Exact. Suite à votre réponse à la question précédente, en parlant d'abord des fabricants de pièces, est-ce que la dévaluation du dollar canadien aidera, selon vous, les fabricants canadiens de pièces?

**M. Bennett:** Énormément, sénateur Laird. En général, tous les achats de pièces sont négociés en dollars américains parce que, si vous vous cherchez des sources de financement des deux côtés de la frontière, vous devez avoir un dénominateur commun. Cela veut donc dire que le dollar canadien ayant passé de \$1.02, \$1.03, il y a un an, à \$0.98, entraînant donc une amélioration réelle du revenu de 5%, les fabricants de pièces ont un plus grand potentiel de profit, ils sont plus efficaces et, nous l'espérons, plus en mesure de prendre de l'expansion.

**Le sénateur Laird:** Est-ce que cela aura un effet favorable sur ceux qui font le montage des automobiles?

**M. Bennett:** En tant que société, notre balance commerciale est considérable de part et d'autre et a largement tendance à compenser. En d'autres termes, nous tirons des profits de toutes nos exportations mais nous perdons avec toutes nos importations. Le résultat net tend à être légèrement négatif mais pas dans des proportions alarmantes.

**Le sénateur Laird:** Si nous en revenons aux fabricants de pièces, ils ont attiré notre attention sur le fait qu'en vertu de nos dispositions, le Canada pouvait importer des pièces, en franchise de droits, du Mexique, du Brésil, du Venezuela . . .

**M. Bennett:** En effet.

**Le sénateur Laird:** Il s'agit maintenant d'une proposition multi-latérale tandis que les États-Unis ont des ententes bilatérales avec le Canada. Vous, les monteurs, pourriez être tentés d'importer de ces autres pays dont j'ai parlé ce qui aurait comme résultat de créer une concurrence injuste avec les fabricants de pièces ici ou aux États-Unis. Que pensez-vous de cela?

**M. Bennett:** Je n'ai encore rien vu qui puisse nous laisser croire, pour le moment, que cela se produira, sénateur Laird. Nous importons des moteurs Pinto, du Brésil; auparavant nous les faisons venir d'Europe. Ils n'ont jamais été fabriqués au Canada, et il est peu probable que nous ne le fassions. Nous importons des transmissions automatiques de France. Elles n'ont jamais été fabriquées au Canada et il est peu probable

[Text]

produced in Canada. Between those two components, I suspect they represent by far the vast majority of our own imports. Certainly the risk is always there, but the economics of transportation, I suspect, would always tend to offset any actual purchase price advantage.

**The Chairman:** On that same point, and because it is so closely related that it will fit in to this part of the evidence, so I do not disturb your trend of thought, Senator Laird, there was some testimony before on Canada dropping its tariffs on manufactured goods, generally, including auto parts coming from Third World countries, pursuant to a resolution of the United Nations, I think it was, to help Third World countries, and that we included in our list of third world countries Mexico, Brazil, as well as Hong Kong and other points. You recall the points, Senator Laird?

**Senator Laird:** Yes.

**The Chairman:** I wondered at the time, as these new and expanding facilities in the automotive industry in Mexico and Brazil, in particular, develop, if that will create a problem by parts coming into Canada because of our agreeing to knock the tariff off with those countries free of duty and getting into the Auto Pact mechanism and finding their way into the American market in that way, and if this would disrupt or upset the United States who I do not think have been as broad as we have in giving that benefit to Third World countries. Am I making sense in that question?

**Mr. Bennett:** I think so.

**The Chairman:** I thought it fitted in here.

**Senator Laird:** Yes.

**Mr. Bennett:** The parts themselves cannot be imported into the United States duty-free, but the parts can be brought in and assembled into vehicles, with the vehicles then going into the U.S. duty free. I think their requirement for duty-free admission is simply that the vehicle has to have 50 per cent North American content, so theoretically you could bring in up to 50 per cent of the parts from Third World countries and still qualify for duty-free access to the U.S. market. In reality, I do not see the likelihood of that happening. As I say, the parts that we are currently bringing in and incorporating into our vehicles are the ones that have fallen into that category for some time, and while we are bringing engines in, for example, for the Pinto, we produce in Canada a vastly larger number of engines for North America than we ever bring in for that one car line.

**The Chairman:** You do not think this is something that is going to blossom as a problem in the next four years?

**Mr. Bennett:** I cannot speak categorically on this because the only thing I can be sure of is our own company, and I guess you can never be sure four years ahead as to what might seem logical or illogical at that time. But under today's circumstances there is certainly no move on our part to do it, nor have

[Traduction]

que nous ne le fassions. Ces deux composantes comptent à elles seules pour la grande majorité de nos propres importations. Le risque est sûrement toujours là mais les frais de transport auraient toujours tendance à annuler toute économie réalisée au moment de l'achat.

**Le président:** J'aimerais faire, à cet égard, une remarque qui, par son rapport étroit, cadre bien dans cette partie des témoignages, sans toutefois briser votre fil d'idées, sénateur Laird. Quelqu'un nous a déjà dit que le Canada avait éliminé ses tarifs sur les produits fabriqués, en général, y compris sur les pièces d'automobiles provenant des pays du tiers-monde, en application d'une résolution des Nations Unies qui visait, je crois, à aider les pays du tiers-monde, et dans notre liste de ces pays il y avait le Mexique, le Brésil, et Hong-Kong, de même que d'autres pays. Vous vous en rappelez, sénateur Laird.

**Le sénateur Laird:** Oui.

**Le président:** Je me suis demandé à cette époque si cela, ainsi que l'expansion dans l'industrie automobile au Mexique et au Brésil, en particulier, créeraient des problèmes. En effet, ces pays exporteraient des pièces au Canada en franchise de droits puisque nous avons éliminé notre tarif et, grâce au mécanisme de l'accord canado-américain de l'automobile, ils pénétreraient sur le marché américain et indisposeraient les États-Unis qui n'ont pas, je crois, accordé aussi généreusement cet avantage aux pays du tiers-monde. Comprenez-vous le sens de ma question?

**Mr. Bennett:** Je le crois.

**Le président:** Je croyais bien que cette remarque était pertinente.

**Le sénateur Laird:** Oui.

**Mr. Bennett:** Les pièces elles-mêmes ne peuvent pas être importées aux États-Unis en franchise de droits mais elles peuvent être importées et servir dans la fabrication de véhicules qui entreront par la suite aux États-Unis en franchise de droits. Pour qu'une voiture soit admissible en franchise de droits, ils exigent simplement, je crois, que 50% de la fabrication du véhicule soit d'origine américaine, ce qui veut dire qu'en théorie, vous pourriez importer jusqu'à 50% des pièces d'un pays du tiers-monde et avoir encore droit à l'entrée sur le marché américain en franchise de droits. En réalité, je ne crois pas que cela puisse se produire. Comme je le disais, les pièces que nous importons et qui sont incorporées à nos automobiles sont celles qui sont classées depuis longtemps dans cette catégorie. Même si nous importons des moteurs, par exemple, pour les Pinto, le nombre de ceux fabriqués au Canada et destinés au marché de l'Amérique du Nord dépasse de loin l'importation que nous en faisons pour cette marque d'automobile.

**Le président:** Vous ne croyez pas que cela risque de dégénérer en problème au cours des quatre prochaines années?

**Mr. Bennett:** Je ne peux vous donner une réponse précise parce que si je veux parler avec certitude il faut que je m'en tienne à notre propre société. Je ne crois pas qu'il soit possible d'être certain, à l'avance, de ce qui semblera logique ou illogique dans quatre ans. Mais, dans les circonstances actuel-



[Text]

I perceived any move on the part of our competitors to follow that course of action.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Bennett. Sorry, Senator Laird.

**Senator Laird:** That is all right. Have you been promoting, at all, what we might call in-house production; that is, where you, the Ford Motor Company, are the producer of parts? Do you encourage that practice?

**Mr. Bennett:** Yes and no, senator. At the moment our production in Canada consists of a very limited number of parts. As I have already mentioned, we have two large engine plants where we produce or have the capability of producing up to a million engines. We have a glass plant in Niagara Falls and produce a large quantity of windshields and side glass for our cars in Canada for export to the United States and, as I say, even export to Germany. It seems odd to ship glass to Germany, but we do so on a competitive and advantageous basis. Our third manufacturing facility—and here I am distinguishing manufacturing from assembly—is a casting plant, where we cast many of our own components that go into the engines, plus some additional castings. But apart from those, we are not into any other parts production in Canada at this time.

**Senator Laird:** I do hope you keep producing engines in Windsor if you do not mind my saying so!

**Mr. Bennett:** We have every intention of keeping our casting and engine plants in Windsor.

**Senator Laird:** I have so many other questions, but I had better pass and give somebody else a chance, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Senator Laird, Senator Macnaughton.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, let me begin by saying that I have rarely heard such a masterful summation as our guest, Mr. Bennett, has given us following his opening remarks. It is extremely useful to people on a committee to have it in a nutshell, as it were, one, two, three.

**Mr. Bennett:** Thank you.

**Senator Macnaughton:** It was very useful indeed and also makes a second impact. During your remarks you practically asked for this and I am going to rush in and ask you to talk about the disincentives in the Canadian economy versus the American—productivity, wage rates, taxes. I suggest you leave politics out, if it is possible. It is not off the subject, I am sure that a man of your experience and knowledge will have remarks on disincentives that would be extremely helpful.

**Mr. Bennett:** I will try, senator. I have not got any prepared material on this, but I think I can talk casually on it. I would

[Traduction]

les, il n'existe aucune intention de notre part de le faire et je ne crois pas que nos concurrents envisagent d'adopter cette ligne de conduite.

**Le président:** Merci, M. Bennett; je m'excuse, sénateur Laird.

**Le sénateur Laird:** Il n'y a pas de quoi. La compagnie Ford Motor favorise-t-elle, d'une façon ou d'une autre, sa propre production de pièces? Encouragez-vous cette pratique?

**M. Bennett:** Cela dépend, sénateur. À l'heure actuelle, notre production au Canada se limite à un nombre très restreint de pièces d'automobile. Comme je l'ai mentionné auparavant, nous avons deux usines importantes de fabrication de moteurs qui produisent ou qui ont la capacité de produire jusqu'à un million de moteurs. Nous avons une usine de fabrication de verre à Niagara Falls et nous produisons une grande quantité de pare-brise et de vitres latérales destinés aux voitures fabriquées au Canada ainsi qu'à l'exportation aux États-Unis et même en Allemagne. Cela semble étrange d'exporter des vitres en Allemagne, mais nous le faisons sur une base concurrentielle, avantageuse. Notre troisième secteur de fabrication (ici j'établis une distinction entre la production d'automobiles et les lignes de montage) est la fonderie où nous fabriquons un grand nombre de nos propres pièces qui serviront à monter des moteurs, en plus de certaines autres pièces. Mais, à part ce secteur-là, vos industries canadiennes ne fabriquent pas d'autres pièces.

**Le sénateur Laird:** J'espère que vous allez continuer de produire des moteurs à Windsor, si vous me permettez cette remarque.

**M. Bennett:** Nous tenons à tout prix à ce que nos fonderies et nos usines de fabrication de moteurs demeurent à Windsor.

**Le sénateur Laird:** J'aurais beaucoup d'autres questions à poser, mais je pense que je vais laisser la parole à quelqu'un d'autre, monsieur le président.

**Le président:** Merci, sénateur Laird. Sénateur Macnaughton à vous la parole.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, je voudrais commencer par dire que j'ai rarement entendu un résumé plus brillant que celui de notre témoin, M. Bennett. Il est très utile pour les membres d'un comité de se voir présenter les choses de façon ordonnée et logique.

**M. Bennett:** Merci.

**Le sénateur Macnaughton:** C'est très utile en effet et cela nous permet de mieux comprendre la situation. Dans le cours de vos observations, vous avez parlé—et je vais me dépêcher de vous demander d'en parler—des éléments négatifs de l'économie canadienne par rapport à l'économie américaine, soit la productivité, les salaires et les taxes. Je proposerais de laisser la politique de côté si c'est possible. On ne s'éloigne pas du sujet, je suis certain qu'un homme de votre expérience et de votre savoir a des remarques qui nous seraient très utiles à propos des facteurs négatifs.

**M. Bennett:** Je vais essayer, sénateur. Je n'ai rien préparé sur le sujet, mais je pense que je suis en mesure d'improviser.



*[Text]*

tend to categorize them into three broad areas. First of all, there is the broad area of investment. It simply does cost more to invest in this country. I spoke specifically of some sales tax costs that apply on a new plant. But, generally speaking, construction costs are higher in Canada, interest costs of borrowing money are higher in Canada, and it costs more to put the facility in place.

**The Chairman:** Before you leave the first one, on construction, is climate a major factor?

**Mr. Bennett:** It would be a factor, but the costs are both the function of the facility you need, in view of the climate, and the cost of building it which tends to be higher.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Bennett:** The second broad area—and this is not particularly applicable in our company or in our industry, but to an extent, as this committee has broader interests, I think it is worth mentioning—is the economy of scale. In such a high percentage of business in this country, you simply cannot get the same economy of scale put into a large facility to achieve unit costs as low as those in the United States, for example. There is not a lot that can be done, unless there were incentives provided to put in these kinds of capacities, because to utilize them one is going to be substantially dependent on the export market. And when you are looking to export markets to carry a facility, there is inherently more risk than there is when looking to a domestic market, because you have vagaries of exchange rate fluctuations, you have uncertainties with respect to the import tariff structures that there are in other countries in addition to the normal risk facing competition.

The third impediment is one that I put into the broad category of the Canadian way of life or the value systems that we have. As a country, we have created a welfare structure. I use that in the broad context of the word. I am not just talking about welfare payments themselves; I am talking about the unemployment insurance program, I am talking about the Workmen's Compensation program, which is a provincial structure. I am even talking about some of the provincial labour legislation, where they have limits on the amount of overtime that can be worked, et cetera, that provide tremendous disincentives on people to work.

I could give you some case histories. Some of them were even built into our own labour contract. Today you find that the amount of time that is lost in production in this country—and again I am not talking of our own company specifically—tends to be relatively higher than in many other countries. And, of course, the time lost in strikes—and again I am not talking of the automotive industry but throughout industry in general—is much higher than that of other countries.

Part of this is legislative, part of it is the value system of our society, and part of it may be circumstantial. I am not sure. These are the major factors: the economies of scale, the investment penalties, and the disincentives to work, in the

*[Traduction]*

J'aurais tendance à les classer en trois grandes catégories. D'abord, il y a la grande catégorie des investissements. Il coûte simplement plus cher d'investir au Canada. J'ai parlé en particulier des coûts dus à la taxe sur la vente pour les nouvelles usines. Mais, en général, les coûts de construction sont plus élevés au Canada, l'intérêt est également plus élevé sur les emprunts. De plus, il en coûte beaucoup plus cher pour mettre en place les installations.

**Le président:** Avant d'en terminer avec la première catégorie, pourriez-vous nous dire si le climat est un facteur important dans la construction?

**M. Bennett:** Ce serait un facteur important, mais les coûts dépendent tant de l'installation dont vous avez besoin vu le climat, que des coûts de construction qui ont tendance à être plus élevés.

**Le président:** Merci.

**M. Bennett:** La deuxième grande catégorie—et ce n'est pas particulièrement le cas de notre société ou de notre industrie mais, comme ce comité s'intéresse à des questions plus vastes, je pense qu'il est bon jusqu'à un certain point, de la mentionner—c'est les économies d'échelle. Dans la grande majorité des industries au pays, il est impossible de réaliser grâce à des usines géantes des économies d'échelle qui permettent d'avoir des coûts unitaires aussi bas qu'aux États-Unis. On ne peut pas faire grand-chose, à moins de fournir, pour ce type d'installations, des encouragements parce que lorsqu'on décide d'avoir recours à ce gigantisme, on devient extrêmement tributaire du marché d'exportation. Ce genre de dépendance présente des risques qu'on ne trouve pas sur le marché intérieur, soit les fluctuations des taux de change, l'incertitude quant aux structures tarifaires à l'exportation en vigueur dans d'autres pays, en plus des risques normaux de la concurrence.

Je classerais le troisième élément dans la catégorie générale: mode vie et systèmes de valeur des Canadiens de. En tant que pays, nous avons créé une structure de bien-être. J'utilise cette expression dans son sens le plus large. Je ne me limite pas aux prestations de bien-être, je parle des programmes d'assurance-chômage, des programmes des accidents de travail, qui sont administrés par les provinces. Je parle même de certaines lois provinciales du travail qui limitent le nombre d'heures supplémentaires qu'un employé peut faire, etc., ce qui est loin d'encourager les employés à travailler.

Je peux vous citer des cas précis, sans parler de nos propres contrats de travail dont les conditions prévoient de telles mesures. On constate aujourd'hui que le temps de production perdu au Canada—et encore une fois je ne parle pas de notre société en particulier—a tendance à être relativement plus élevé que celui de beaucoup d'autres pays. Et naturellement le temps perdu en grèves—et je le répète, je ne parle pas de l'industrie de l'automobile, mais de l'industrie en général—dépasse de beaucoup celui des autres pays.

Cela résulte d'une part de notre législation, d'autre part du système de valeurs de notre société, ou encore des circonstances, quoique je n'en sois pas convaincu. Mais voici selon moi les principaux facteurs; il s'agit des économies d'échelle,

[Text]

broad context of the word. These are the major underlying factors in the low rate of productivity that we have in this country relative to other countries, particularly the United States.

**Senator Macnaughton:** Did I understand you to imply, if not indirectly state, when talking about the economies of scale, that it might be possible for the government to balance that by tax relief incentives and things like that?

**Mr. Bennett:** I think some offsetting compensation can be provided, where you are endeavouring to rationalize an industry, for example. I suspect somebody may ask the question, to what extent has the Auto Pact had application to other industries? I would hesitate to answer that one. I would think that probably it has a very limited application, because the auto industry has some unique ingredients by way of a very small number of companies, and a clearly identifiable product. This is something you often do not have in other areas but which makes it easy to establish guidelines, to establish a program, that conceptually might be extended to the major appliance industry or to the computer industry, and so on. But the real, main lesson to be learnt from the Auto Pact is the tremendous advantages that are created for Canada when you do rationalize production and have large economic units of production. In other words, the Auto Pact has led to much greater efficiency in our industry. It has led to a reduction in costs, with a corresponding reduction in the prices of the products. It has led really to a substantial improvement in the balance of trade, and it has led to a much higher level of employment than would otherwise have occurred. The only way one would achieve this kind of benefit in other industries is in fact to induce the same kinds of things to happen, where you rationalize, whether it is the furniture industry or the textile industry or what-have-you. You have to create a framework whereby you can make it economically attractive to build the large units of capacity which have the economies of scale on a world-wide basis. I suggested, sir, that this cannot be done without government initiatives and government incentives of some kind.

**Senator Macnaughton:** Would you add also an increase of payment of taxes resulting from this?

**Mr. Bennett:** One of the incentives may well be the type of tax structure that is imposed on the industry in question.

**Senator Macnaughton:** I did not mean that. I meant from the Auto Pact, have more taxes been paid, in general?

**Mr. Bennett:** Oh, substantially more taxes, sir.

**Senator Macnaughton:** Which is another benefit.

**Mr. Bennett:** That is right. I am sorry. You mean, in terms of the list of the benefits accruing to the country? Yes, very much so.

[Traduction]

des pénalités touchant les investissements et des mesures de contre-incitation au travail, dans le vaste sens du terme. C'est ce qui explique principalement le niveau relativement bas de notre productivité par rapport à celle des autres pays, et en particulier des États-Unis.

**Le sénateur Macnaughton:** J'ai cru comprendre que vous disiez, ou du moins que vous déclariez, indirectement, à propos des économies d'échelle, que le gouvernement pourrait compenser leurs effets par des encouragements fiscaux et des remèdes de ce genre. Est-ce bien cela?

**M. Bennett:** J'estime on peut offrir certaines compensations lorsqu'on essaie, par exemple, de rationaliser une industrie. On pourrait par exemple demander si l'accord sur l'automobile serait applicable à d'autres industries; j'hésiterais à répondre à cette question. Je dirais que l'application en serait très limitée, car l'industrie de l'automobile est unique en ce qu'elle comprend un très petit nombre de compagnies et un produit nettement identifiable, ce qui ne se présente pas souvent dans d'autres secteurs. Mais c'est aussi ce qui permet de fixer des directives, et d'établir un programme dont les principes pourraient s'étendre à l'industrie des grands produits d'équipement ou à celle des ordinateurs, et ainsi de suite. Mais la principale leçon à tirer de l'accord sur l'automobile est qu'il a donné des avantages énormes au Canada comme une production rationalisée, grâce à de vastes unités économiques de production. En d'autres termes, l'accord sur l'automobile nous a permis d'accroître l'efficacité de notre industrie; il a entraîné une réduction des coûts et, parallèlement, celle des prix des produits; il a réellement et sensiblement amélioré notre balance commerciale et la situation de l'emploi est bien meilleure que celle que nous aurions eu autrement. La seule façon de réaliser ces améliorations dans d'autres industries consisterait, en fait, à reproduire le processus, en adoptant le principe de la rationalisation, qu'il s'agisse de l'industrie des meubles, des textiles ou d'autres produits. Il est nécessaire de créer un cadre grâce auquel il serait économiquement avantageux de prévoir de grandes unités, avec des économies d'échelle sur une base mondiale. Il me paraîtrait, monsieur, que cela ne pourrait se réaliser que si le gouvernement prend certaines initiatives et adopte certaines mesures pour encourager les initiatives dans ce domaine.

**Le sénateur Macnaughton:** Diriez-vous aussi qu'il en résulterait un accroissement des recettes fiscales?

**M. Bennett:** Un des encouragements pourrait fort bien être le type de régime fiscal qui s'exerce dans l'industrie en question.

**Le sénateur Macnaughton:** Ce n'est pas ce que je voulais dire; je demandais si, en général, il y aurait plus d'impôts versés dans le cadre de l'accord sur l'automobile.

**M. Bennett:** Oh, beaucoup plus, Monsieur.

**Le sénateur Macnaughton:** Ce qui constitue donc un autre avantage.

**M. Bennett:** C'est exact. Je suis désolé; vous voulez dire en termes des divers avantages qui profitent au pays? Oui en effet beaucoup.



[Text]

**Senator Macnaughton:** Can I ask you, why you decided to invest in Ste. Thérèse?

**Mr. Bennett:** I think you are asking the wrong gentleman. It is one of our friendly competitors that is interested in Ste. Thérèse.

**Senator Macnaughton:** Yes, that is right.

**Senator Laird:** The right church, but the wrong pew!

**Mr. Bennett:** Thank you.

**The Chairman:** Before leaving that question, I wonder if I might come back to the question Senator Macnaughton asked. He did not touch on taxes other than the tax that would accrue at the time you construct something, such as a sales tax. Several witnesses before the committee—I suppose, more in the instances of resource industries—have given us examples of Canadian taxes being considerably higher than the tax structure in the case of a competing industry in the United States. I think we had one case, the forest industry, where the effective overall rate in Washington and Oregon was 37 per cent, compared to 50 per cent in Canada, with the distinctions that in Canada that may be more pronounced in the resource industry than in manufacturing. I know it is in some instances. I know there is also the question of the impact of rates of income tax on individuals.

**Mr. Bennett:** That is right.

**The Chairman:** Have you any comments on that, including the effect on entrepreneurial or the junior and rising executive level?

**Mr. Bennett:** Let me make three points there, if I may. One is with respect to income taxes themselves. They are not a problem in the manufacturing industry. While I am not intimately familiar with that, I honestly think they are a major problem in the resource industry. As you know, the government saw fit to establish a 40 per cent tax rate on manufacturing in Canada, which is a lesser effective rate, I believe, than applies in the resource industry.

**The Chairman:** When you spoke of income tax a moment ago, you were not referring to personal income tax?

**Mr. Bennett:** I am talking about corporate income tax. I will come to individual income tax in a few moments. I think that 40 per cent tax rate was an effective offset to the DISC program in the United States. The two programs came into being in close proximity to one another. The 40 per cent tax rate was a suitable offset for Canadian manufacturers. Similarly, we have accelerated depreciation provisions, for example, in Canada which are broadly equivalent to the investment tax credits which are paid in the United States.

So, on balance, in terms of corporate income tax structures, I would say Canada is reasonably competitive. Where the area

[Traduction]

**Le sénateur Macnaughton:** Puis-je vous demander pourquoi vous avez décidé d'investir à Sainte-Thérèse?

**M. Bennett:** Je pense que vous faites erreur sur la personne car ce sont nos chers concurrents qui ont des intérêts dans cette ville.

**Le sénateur Macnaughton:** Oui, c'est vrai.

**Le sénateur Laird:** Vous êtes allé à la bonne adresse, mais vous vous êtes trompé de porte!

**M. Bennett:** Je vous remercie.

**Le président:** Avant de passer à une autre question, j'aimerais revenir à la question du sénateur Macnaughton. Il a uniquement parlé des impôts obtenus lors de la construction, comme par exemple, les taxes de vente. Plusieurs témoins qui ont comparu devant ce comité, surtout ceux représentant les industries extractives ont cité des cas où les impôts du Canada étaient bien plus élevés que ceux obtenus d'activités homologues aux États-Unis. Par exemple, dans l'industrie forestière, le taux effectif global à Washington et dans l'Orégon, se situait à 37% par rapport à 50% au Canada, avec la différence qu'au Canada, cet écart peut être plus prononcé dans l'industrie extractive que dans l'industrie des produits manufacturés, et je sais fort bien, que c'est parfois le cas. Il y a de plus la question des répercussions sur les particuliers du taux de l'impôt sur le revenu.

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le président:** Avez-vous des commentaires à cet égard et sur les répercussions enregistrées au niveau des chefs d'entreprises ou des jeunes cadres?

**M. Bennett:** Permettez-moi de soulever trois questions sur ce point. La première concerne l'impôt sur le revenu en soi; il ne constitue pas un problème dans l'industrie des produits manufacturés. Quoique je ne sois pas tout à fait au courant de la situation, je considère honnêtement que c'est un problème majeur pour l'industrie extractive. Comme vous les savez, le gouvernement a jugé bon d'établir un taux d'imposition de 40 p. 100 sur les produits fabriqués au Canada, ce qui représente un taux moins élevé je pense, que celui qui s'applique aux industries extractives.

**Le président:** Lorsque vous avez parlé de l'impôt sur le revenu il y a un instant, il ne s'agissait pas de l'impôt sur le revenu des particuliers?

**M. Bennett:** Je parle actuellement de l'impôt sur le revenu des sociétés. J'aborderai la question de l'impôt sur le revenu des particuliers dans quelques instants. A mon avis, le taux d'imposition de 40 p. 100 représente une compensation efficace face au programme DISC appliqué aux États-Unis. Les deux programmes ont été mis en œuvre à peu près à la même date. Le taux d'imposition de 40 p. 100 représentait une compensation convenable pour les fabricants canadiens. De même, nous avons accéléré les dispositions en matière d'amortissement par exemple, au Canada où elle sont généralement équivalentes aux dégrèvements pour investissements qui sont accordées par le gouvernement des États-Unis.

Par conséquent, à tout prendre, en ce qui concerne les régimes fiscaux concernant le revenu des sociétés, je dirais que



[Text]

of tax does come back to haunt us is not so much in the form of income tax, but the basic fact that, as I think you are well aware, total government expenditures in Canada—federal, provincial, municipal—now represent slightly over forty per cent of our gross national product, whereas in the United States total taxes represent about thirty-five per cent of the gross national product. Whichever way you cut it, that extra cost of government has to be borne by the producers of the country. Although it does not show up in income tax per se, it shows up in the sales tax relationships I talked about; it shows up virtually in the cost of everything that you buy, whether it is in the form of property taxes, sales taxes, or whatever. It all has to come out of the producers of the country. So, there is no question but that in total the tax burden, in its broadest sense, taking into consideration all forms of governmental tax on Canadians, both as individuals and as corporations, is higher than our counterpart organizations or individuals would be faced with in the United States. It is particularly acute for individuals. I am sure this committee would have a good feel for the substantially higher income tax structures that apply to individuals in Canada as compared to individuals in the United States. To what extent that in any sense represents a disincentive and causes people to move south of the border, I do not know. I see no evidence of it. I think there is a lot of appeal to living in Canada, and many people are prepared to pay the price to do so. But there certainly is a price for doing so, and one that I think we have to be aware of and recognize.

**Senator Macnaughton:** Have you ever studied the Swedish tax system? It is very popular at the moment, as you know.

**Mr. Bennett:** To say that I have studied it would be a gross exaggeration. I have read somewhat on it.

**The Chairman:** Before calling on the next questioner, I might just direct Senator McElman, who has just come into the room, to chart 9. Knowing of his interest in this area, he might find that of some interest.

Next on my list is Senator Carter.

**Senator Carter:** Mr. Bennett, in replying to Senator Macnaughton's question regarding disincentives, you mentioned a number of factors. You did not mention pollution control. Is that a factor?

**Mr. Bennett:** Comparatively, dealing with the manufacturing industry, I would say no. It has imposed a considerable additional burden on companies in Canada but, to the best of my knowledge, there is a counterpart burden in the United States. They, too, have had a considerable amount of legislation in this area. I would say the standards of performance that we have in relation to air, water and waste pollution are fairly comparable to those on the other side of the border.

[Traduction]

le Canada soutient raisonnablement la concurrence. Ce qui nous inquiète vraiment sur le plan de l'impôt, ce n'est pas tellement l'impôt sur le revenu en soi, mais plutôt la réalité fondamentale, que vous n'ignorez sans doute pas, selon laquelle, le total des dépenses gouvernementales au Canada, fédérales, provinciales, municipales, représentent actuellement un peu plus de 40 pour cent de notre produit national brut, tandis qu'aux États-Unis le total des impôts se situe aux environs de 35 p. 100 du produit national brut. Quelle que soit leur répartition, ces dépenses gouvernementales supplémentaires doivent être assumées par les producteurs de notre pays. Bien qu'il ne soit pas évident dans l'impôt sur le revenu, on s'en rend compte dans les taxes de vente dont j'ai parlé, ils sont évidents pratiquement dans le coût de tous les produits que vous achetez, que ce soit sous la forme de taxes sur les biens, de taxes de vente ou d'autres taxes. Ce sont les producteurs de notre pays qui doivent les payer. Par conséquent, il est certain que le total du fardeau fiscal, dans son sens le plus large, en tenant compte de toutes les formes de taxe imposées aux Canadiens par le gouvernement, aux particuliers et aux sociétés, est plus élevé que celui qui est imposé à nos homologues, qu'il s'agisse de particuliers ou de sociétés, aux États-Unis. Il est particulièrement lourd pour les particuliers. Je suis certain que votre Comité se rend compte des charges fiscales sensiblement plus élevées imposées aux particuliers au Canada, par rapport à celles qui sont imposées aux États-Unis. Dans quelle mesure elles engendrent le mécontentement et poussent les gens à aller s'installer au sud de la frontière, je ne le sais pas. Je n'en vois aucune preuve. Je pense que de nombreux facteurs incitent à s'installer au Canada, et beaucoup de particuliers sont disposés à payer le prix nécessaire pour le faire. Mais il est certain qu'un prix leur est imposé pour le faire, et à mon avis nous devons en être conscients et l'admettre.

**Le sénateur Macnaughton:** Avez-vous jamais étudié le régime fiscal suédois? Il est très populaire actuellement, comme vous le savez.

**M. Bennett:** J'exagérerais énormément si je disais que je l'ai étudié. J'ai lu quelques ouvrages sur ce sujet.

**Le président:** Avant de passer à la prochaine question, je voudrais simplement attirer l'attention au sénateur McElman, qui vient d'entrer dans la pièce, sur le tableau 9, sachant l'intérêt qu'il porte à ce domaine.

Le sénateur Carter est le suivant sur ma liste.

**Le sénateur Carter:** Monsieur Bennett, en répondant à la question du sénateur Macnaughton au sujet des facteurs de découragement, vous en avez mentionné un certain nombre, mais vous n'avez pas parlé de la réglementation de la pollution. Est-ce un facteur?

**M. Bennett:** Comparativement, en ce qui concerne l'industrie de transformation, je dirais non. Elle a imposé un fardeau supplémentaire considérable aux compagnies qui opèrent au Canada, mais autant que je sache, il existe un fardeau équivalent aux États-Unis. Ils ont également adopté de nombreuses mesures législatives pour réglementer ce domaine. Je dirais que les résultats que nous avons en ce qui concerne la pollution

[Text]

**Senator Carter:** Coming back to chart 4, Canada was in a deficit position up until 1970, at which point it had a surplus of \$204 million, increasing to \$230 million in 1971, and then reducing in 1972 and back to a deficit position in 1973. As you will recall, during the years when Canada was experiencing a surplus in automotive trade with the United States, U.S. labour officials raised a tremendous row. They were apparently interpreting the trend commencing in 1970 as a permanent one due to the Auto Pact. Events, of course, have proven them wrong. Apparently, they are still not satisfied with the Auto Pact. They still feel Canada is getting too good a deal. Do you have any comment to make on that?

**Mr. Bennett:** Only one of surprise, senator. I am aware of some of the concerns. It does seem strange that there would be concern under today's conditions when the U.S. in fact enjoys such a surplus. I can only suspect, as is the case with any trade, on things that are being exported from the United States, everyone is happy; in relation to products coming into the U.S. from Canada, if such trade is in any way adversely affecting any worker or group of workers in a given plant, they are the ones who would tend to be vocal.

**Senator Carter:** But apparently they attribute the results shown on this chart to the Auto Pact itself, when in fact there must have been other factors involved.

**Mr. Bennett:** The whole growth in trade, of course, was an outgrowth of the Auto Pact. The substantial reduction in Canadian trade deficits through 1969 and in fact a surplus in 1970, 1971 and 1972, primarily reflected the large increments of additional capacity that were put into Canada in the years immediately following the implementation of the Auto Pact. But the deterioration since then, as I mentioned in my presentation, largely reflects the tremendous decline in the U.S. market due to the recession, while the Canadian market continued to improve.

**Senator Carter:** There is still some pressure, however, on the part of U.S. labour, and I think some U.S. government circles, to change the Auto Pact on the ground that they considered the safeguards to be transitional. Do you have any comment to make on the transitional nature of it?

**Mr. Bennett:** The extent to which the Auto Pact would lead to free trade between the two countries has been a point of conflict between the two governments from the very beginning. I really cannot pass judgment as to whether or not there was an understanding that it in fact would lead to free trade. Certainly, I think trade has substantially increased, and I think both countries have benefited from that increased trade.

[Traduction]

de l'air, de l'eau causée par les déchets, sont assez comparables à ceux qu'on a obtenus de l'autre côté de la frontière.

**Le sénateur Carter:** Pour en revenir au tableau 4, jusqu'à 1970 le Canada a enregistré un déficit, pour passer ensuite à un excédent de 204 millions de dollars, à 230 millions de dollars en 1971; ce surplus accuse une baisse en 1972 puis passe à une position déficitaire en 1973. Comme vous vous en souviendrez, les années durant lesquelles le Canada a connu un excédent dans le cadre du commerce de l'automobile avec les États-Unis, les responsables syndicaux américains ont protesté violemment. Ils ont apparemment interprété la tendance qui commençait à se dessiner en 1970, comme étant permanente à cause de l'Accord de l'automobile. Bien entendu, les événements ont prouvé qu'ils s'étaient trompés. Apparemment, ils sont encore insatisfaits de l'Accord de l'automobile. Ils pensent toujours que le Canada a conclu une entente trop avantageuse. Avez-vous des remarques à formuler à ce sujet?

**M. Bennett:** Je ne peux qu'exprimer ma surprise, sénateur. Je suis au courant de certaines inquiétudes. Il me semble étrange qu'on manifesterait des inquiétudes dans la situation actuelle, lorsqu'en fait les États-Unis bénéficient d'un excédent important. Je ne peux que soupçonner, comme c'est le cas dans tout échange commercial, en ce qui concerne les produits exportés par les États-Unis, que tout le monde est satisfait; pour ce qui est des produits importés par les États-Unis en provenance du Canada, si ces exportations sont d'une façon quelconque préjudiciables à un travailleur ou à des groupes de travailleurs dans une usine donnée, se sont eux qui ont tendance à protester le plus bruyamment.

**Le sénateur Carter:** Mais apparemment ils attribuent les résultats indiqués sur le présent tableau, à l'Accord de l'automobile lui-même, bien qu'en fait d'autres facteurs ont dû intervenir.

**M. Bennett:** Bien entendu, l'accroissement général des échanges commerciaux dans ce domaine était le résultat de l'Accord de l'automobile. La réduction considérable des déficits du commerce canadien en 1969 et même l'excédent des années 1970, 1971 et 1972 reflètent en premier lieu l'accroissement important de la capacité de production au Canada au cours des années qui ont suivi l'application du Pacte de l'automobile. Mais la détérioration depuis ce temps-là que j'ai mentionnée dans mon exposé reflète en grande partie la diminution énorme à cause de la récession, du marché américain alors que le marché canadien n'a cessé d'augmenter.

**Le sénateur Carter:** La main-d'œuvre et certains cercles gouvernementaux américains exercent toutefois des pressions pour modifier ce pacte en alléguant que ces garanties devaient être transitoires. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

**M. Bennett:** La mesure dans laquelle ce pacte de l'automobile aboutirait au libre échange entre les deux pays a été une cause de conflit entre les deux gouvernements depuis le tout début. Je ne puis réellement pas dire s'il était entendu qu'on en viendrait au libre échange. Les échanges se sont sensiblement accrus, cela est certain et à mon avis, les deux pays en ont bénéficié.



[Text]

**Senator Carter:** If the Auto Pact were opened up, do you think we would end up with an arrangement as good as the one we have now, or would it be worse?

**Mr. Bennett:** You mean if it were opened up for further negotiation?

**Senator Carter:** Yes. Would we wind up with something with less advantages than we have now? Is there a danger of that?

**Mr. Bennett:** I find that a difficult question to answer, senator, inasmuch as I do not really know the negotiating position that might be taken by the United States. At the moment they are enjoying sizable surpluses, as we noted. It appears to have been their expectation to have free access to the Canadian market, with no restrictions as currently pertain under the Auto Pact.

Although you did not ask this question, allow me to volunteer the view that it would be dangerous to Canada if there were totally free access to the Canadian market. I say that in the context, that while the Auto Pact has permitted us to rationalize our operation and achieve economies of scale and rates of productivity which are generally competitive with those of the United States, there are still in the non-production areas substantially higher costs of doing business in this country. Our advertising, marketing and distribution costs are all higher in Canada than they are in the United States. Basically it is the premium costs in these areas which give rise to the continuing price premium, albeit a small one as I noted, of approximately 4 per cent. There does need to be a slightly higher price to cover the higher cost of doing business in Canada. If free access to the Canadian market from the United States were permitted, we would lose the opportunity of covering those higher costs of doing business. In fact, it would not augur well for the Canadian industry. Accordingly, we would be forced to either cut our prices to the United States levels, in which case we could no longer cover the higher cost of doing business and would, therefore, have an unsatisfactory profit return, or we would continue the higher prices and be in danger of losing much business to United States sources.

**Senator Carter:** When you design a new model, do you build it around parts? You mentioned bringing in transmissions from France . . .

**Mr. Bennett:** That is correct.

**Senator Carter:** . . . and other places. Do you design a car to use the parts that are being made? Have you shopped around and decided that something is a good thing, and someone else also manufactures a good part, and build around those, or do you design a car which requires a specific type of transmission which must be manufactured from the start?

**Mr. Bennett:** There is a combination of both; sometimes we create a whole new car, whole new power trains, engines, transmissions, et cetera. We have other styling developments, whereby major changes are made in the car, but we continue

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Si le Pacte de l'automobile était remis en question, croyez-vous que le Canada obtiendrait finalement une entente aussi avantageuse que celle que nous possédons maintenant, ou si elle serait à son détriment?

**M. Bennett:** S'il y avait d'autres négociations, voulez-vous dire?

**Le sénateur Carter:** Oui. Conclurions-nous une entente qui comporte moins d'avantages que maintenant? Y a-t-il un danger que cela se produise?

**M. Bennett:** C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, sénateur, d'autant plus que je ne sais pas très bien quelle sera la position des États-Unis lors des négociations. En ce moment, ils bénéficient, comme nous l'avons souligné, d'excédents assez importants. Il semble qu'ils espéraient avoir libre accès au marché canadien, sans les restrictions qui prévoit actuellement le Pacte de l'automobile.

Bien que vous n'ayez pas posé cette question, permettez-moi de dire qu'il serait dangereux pour le Canada si les États-Unis avaient un accès totalement libre au marché canadien. Bien que le Pacte de l'automobile nous ait permis de rationaliser notre fonctionnement et de réaliser des économies d'échelle et d'acquérir des taux de productivité généralement compétitifs avec ceux des États-Unis, il existe encore des secteurs autres que la production où les coûts d'exploitation sont beaucoup plus élevés dans notre pays. Les coûts de la publicité, de la commercialisation et de la distribution sont tous plus élevés au Canada qu'ils ne le sont aux États-Unis. En principe, les coûts élevés dans ces secteurs sont la cause des prix sans cesse élevés bien qu'ils soient, comme je l'ai mentionné, d'environ 4%. Il faut donc exiger un prix un peu plus élevé pour compenser ce coût d'exploitation qui est plus élevé au Canada. Si les États-Unis obtenaient le libre accès au marché canadien, nous perdriions la possibilité de compenser ces coûts plus élevés d'exploitation. En réalité, cela ne laisserait présager rien de bon pour l'industrie canadienne. Par conséquent, nous serions obligés soit de baisser nos prix pour les ramener au niveau des prix américains, auquel cas nous ne serions plus en mesure de couvrir le coût plus élevé d'exploitation et réaliserions des profits peu satisfaisants, soit de continuer d'afficher des prix plus élevés et serions ainsi menacés de perdre des affaires au profit des États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Lorsque vous concevez un nouveau modèle, tenez-vous compte des pièces fabriquées? Vous avez mentionné l'importation de transmissions de la France . . .

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** . . . et d'ailleurs. Concevez-vous une automobile qui utilise les pièces existantes? Étudiez-vous les diverses possibilités: cette pièce en est une bonne, quelqu'un d'autre fabrique également de bonnes pièces et vous en servez-vous pour construire l'automobile ou en concevez-vous qui exige un type précis de transmission qu'il faut fabriquer entièrement?

**M. Bennett:** Il y a combinaison des deux; quelque fois nous créons une automobile entièrement nouvelle: des ensembles mécaniques, des moteurs, des transmissions, etc., entièrement nouveaux. Nous créons également d'autres styles où des chan-



[Text]

to make use of some of the major components which are currently produced, such as engines and transmissions.

**Senator Carter:** Is there any trend in the industry toward standardization so that a Ford part would adapt to a GM or Chrysler product?

**Mr. Bennett:** Generally speaking, sir, no; the anti-trust and combines laws are major deterrents to doing that kind of thing. There are major moves toward standardization within one company's own product lines. In other words, we have more commonality of parts today among our different car lines than we had a few years ago and that trend will probably continue.

**Senator Carter:** Did you say the rustproofing laws make it impossible to standardize from one make to another?

**The Chairman:** No; the anti-trust laws.

**Senator Carter:** I have rust on the brain.

**Mr. Bennett:** The anti-trust laws in the United States and the combines laws in Canada.

**Senator Carter:** Would that not be an advantage to the parts industry?

**Mr. Bennett:** Maybe I am being too categorical; there are a number of parts which are common among all manufacturers, albeit they tend to be very small parts, such as spark plugs and oil filters. I was really commenting on the more major components, such as body stampings, transmission and engine parts and so forth. Each company tends to produce for its own requirements. The North American industry is so large that I do not believe there would be many parts in respect of which the economies of scale of producing for the industry would be substantially better than they are when producing for a company.

**Senator Carter:** You are aware that the parts manufacturers complain that they continue, contrary to what your figures indicate, to fail to achieve as much of the market as they should. The Ford Company owns French subsidiaries which manufacture parts. You mentioned two. Do you have others?

**Mr. Bennett:** Engines, castings and glass are the major things we produce in Canada.

**Senator Carter:** And you depend on the parts manufacturers for the remainder?

**Mr. Bennett:** Yes, everything else.

**Senator Carter:** How general is that with respect to other companies? Is there a trend toward companies creating subsidiaries to build their own parts?

**Mr. Bennett:** At the present time on an industry-wide basis with respect to new parts, yes; it is somewhere around 50-50. In other words, 50 per cent of the parts are produced by the automotive companies themselves and approximately 50 per cent of the parts are purchased from outside suppliers. That

[Traduction]

gements importants sont apportés à l'automobile, mais où nous continuons d'utiliser certaines des principales pièces produites actuellement, comme les moteurs et les transmissions.

**Le sénateur Carter:** Y a-t-il une tendance dans l'industrie à la normalisation de sorte qu'une pièce Ford puisse s'adapter à un produit GM ou Chrysler?

**M. Bennett:** En général, monsieur, la réponse est non; les lois contre les monopoles et les coalitions empêchent principalement que ne se produise ce genre de chose. Il existe d'importants mouvements vers la normalisation dans la production même d'une société. En d'autres mots, les pièces sont plus communes maintenant dans nos différentes séries d'automobiles qu'elles ne l'étaient, il y a quelques années et cette tendance s'accroîtra probablement.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous dit que les lois sur les procédés de protection contre la rouille rendait impossible la normalisation d'une marque à l'autre?

**Le président:** Non; les lois contre les monopoles.

**Le sénateur Carter:** J'ai le cerveau rouillé.

**M. Bennett:** Les lois contre les monopoles aux États-Unis et les lois contre les coalitions au Canada.

**Le sénateur Carter:** Ceci ne constituerait-il pas un avantage pour l'industrie des pièces?

**M. Bennett:** Je suis peut-être trop catégorique; il y a un certain nombre de pièces qui se retrouvent chez tous les fabricants, mais dans la plupart des cas il s'agit de très petites pièces comme les bougies ou les filtres à huile. Je voulais plutôt parler de pièces plus importantes, comme les emboutissages de carrosserie, la transmission ou les pièces du moteur, ainsi de suite. Chaque société essaie de produire selon ses propres exigences. L'industrie nord-américaine est si vaste que je crois qu'il existe très peu de pièces au sujet desquelles nous puissions dire qu'il est plus économique de les produire à une échelle industrielle qu'à l'échelle d'une seule société.

**Le sénateur Carter:** Vous savez que les fabricants de pièces, contrairement à ce que vos chiffres indiquent, se plaignent encore de ne pouvoir produire autant qu'ils le devraient. La société Ford possède des filiales françaises qui fabriquent des pièces. Vous en avez mentionné deux. En connaissez-vous d'autres?

**M. Bennett:** Du Canada, nous fabriquons surtout des moteurs, des grosses pièces et des vitres.

**Le sénateur Carter:** Et vous dépendez des fabricants de pièces pour le reste?

**M. Bennett:** Oui, pour toutes les autres pièces.

**Le sénateur Carter:** Est-ce général pour les autres sociétés? Les sociétés tendent-elles à créer des filiales dont la fonction est de fabriquer leurs pièces?

**M. Bennett:** A l'heure actuelle, pour toute l'industrie de fabrication des pièces neuves, je répondrais oui; la proportion est d'environ 50-50. En d'autres termes, 50 p. 100 des pièces sont fabriquées par les sociétés de construction d'automobiles elles-mêmes et environ 50 p. 100 des pièces sont achetées à des

[Text]

could be 5 per cent one way or the other; broadly, that is how it would fall out.

Incidentally, with respect to the parts producers and their efforts to secure a larger share of the market, I personally would not wish them to do otherwise. I think this is highly desirable and the more aggressively they compete for a larger share of the market, the better. I personally have the same goals within our own company, of competing for a larger share of the market, which is a healthy business course to follow.

**Senator Cameron:** Mr. Chairman, I wish to make a reservation for a question with respect to rust, without interrupting the present dialogue. May we address questions on rust to Mr. Bennett later?

**The Chairman:** Certainly, Senator Cameron.

**Senator Carter:** I have one more question with respect to the 50-50 parts situation. You say you manufacture approximately 50 per cent and buy the other 50 per cent; is there a reason for it being 50-50 or could it be 60-40?

**Mr. Bennett:** In my opinion, it could be any mix that anyone wanted it to be.

**Senator Carter:** There is no particular reason for it being 50-50?

**Mr. Bennett:** No, albeit the parts manufacturers do play a very vital role in our industry. There are a number of advantages in having outside parts suppliers, inasmuch as they carry on a great deal of research and engineering with respect to new concepts, which supplements the type of research which goes on in the company. Many of the innovations and product developments have, in fact, been brought about by parts producers who specialize in a given type of component. Furthermore, the element of competition among parts producers has been a key factor in keeping the prices of automobiles down. With respect to many parts, we both produce the part and buy it from outside. In other words, our requirements are so great that we need more than one source of supply for the part and the competition between our own facilities and the independent parts producers causes both parties to be more efficient and strive harder to produce more efficiently.

**Senator Carter:** Is the average life of a car approximately five years?

**Mr. Bennett:** No, I would think it is probably more like seven to nine, senator.

**Senator Carter:** That is longer than it used to be when the old model T Fords came along.

**Mr. Bennett:** I do not have good statistics with respect to this, so I cannot really answer your question. However, I have not seen anything which indicates that the life is shorter. If anything, it tends to be longer. Certainly in terms of miles driven it is much farther today than it used to be.

[Traduction]

fournisseurs de l'extérieur. Il faut cependant prévoir une marge d'erreur d'environ 5 p. 100 mais en général, la proportion réelle est très proche de celle-ci.

En fait, pour ce qui est des fabricants de pièces et de leurs efforts pour s'assurer une plus grande part du marché, je ne souhaite pas personnellement que les choses changent. A mon avis, il est souhaitable que la situation actuelle persiste car plus la lutte sera chaude, mieux cela vaudra. Notre société vise les mêmes objectifs, c'est-à-dire accaparer une plus grande partie du marché, et cette pratique est très saine pour les affaires.

**Le sénateur Cameron:** Monsieur le président, j'aimerais poser une question au sujet de la rouille, mais je ne voudrais pas changer le sujet actuel du débat. Pourrions-nous poser des questions relatives à la rouille un peu plus tard?

**Le président:** Bien sûr, sénateur Cameron.

**Le sénateur Carter:** J'ai encore une question à poser au sujet des proportions relatives à la fabrication. Vous dites que vous fabriquez environ 50 p. 100 des pièces et que vous achetez les autres 50 p. 100; existe-t-il une raison particulière qui fasse que la proportion soit toujours de 50-50, où ces proportions pourraient-elles être de 60-40?

**M. Bennett:** A mon avis, les proportions pourraient varier à l'infini.

**Le sénateur Carter:** Rien ne fait qu'elles sont de 50-50?

**M. Bennett:** Non, quoique les fabricants de pièces jouent un rôle très important dans notre industrie. Il existe de nombreux avantages à s'approvisionner chez des fabricants de pièces de l'extérieur, dans la mesure où ils font beaucoup de recherches et d'études sur des concepts nouveaux, ce qui complète les recherches auxquelles se livrent les compagnies. En fait, beaucoup d'innovations et d'améliorations ont vu le jour chez des fabricants de pièces qui se spécialisaient dans la production d'un certain type de pièces. De plus, la concurrence que se livrent les fabricants de pièces a été un des principaux facteurs qui ont contribué à maintenir les prix des automobiles à un bas niveau. Nous pouvons donner de nombreux exemples de pièces que nous fabriquons nous-mêmes et que nous achetons également à l'extérieur. En d'autres termes, la demande est si grande que nous devons dans le cas de certaines pièces, nous approvisionner à plus d'une source, et la concurrence que l'industrie et les fabricants de pièces indépendants se livrent, oblige les deux parties à toujours améliorer la qualité de leurs produits.

**Le sénateur Carter:** La durée utile d'une automobile est-elle d'environ cinq ans?

**M. Bennett:** Non, je crois plutôt qu'elle est d'environ 7 à 9 ans, sénateur.

**Le sénateur Carter:** C'est plus long que la durée utile des vieux modèles T de Ford.

**M. Bennett:** Je ne crois pas; je ne dispose pas de statistiques exactes à ce sujet et, par conséquent, je ne peux pas répondre à votre question avec précision. Toutefois, rien ne m'a jamais porté à croire que la durée utile des automobiles avait diminué. Si la durée utile n'est plus la même, c'est plutôt qu'elle tend à



[Text]

**Senator Carter:** Now that we are moving into what is known as the conservator society, what is your industry doing to meet the requirements to prolong the life of cars?

**Mr. Bennett:** Well, one of the major developments is the recycling of materials. Something in excess of 80 per cent of an automobile is recycled when it goes out of service. Our company has just recently developed a process for recycling some of the plastics, which formerly had to be disposed of.

**Senator Lang:** Has that rough 50-50 ratio that you referred to, as between in-house manufacturing and parts, been fairly constant throughout the term of the Auto Pact?

**Mr. W. Mitchell, Vice-president, Finance, Ford Motor Company of Canada, Limited:** Yes, it has. It has been 45-50 per cent on a North American basis, consistently, for the last 10 years.

**Senator Cameron:** The increasing use of salt on our highways in certain parts of the country is having a very bad effect on the fenders of cars, and so on. What steps are being taken to counteract this, either through the use of new products or new types of finish?

**The Chairman:** Senator, I would be interested in anything Mr. Bennett has to say on this matter, but I would like to comment that it is not strictly pertinent to the subject of trade between our two countries, although it is a common problem.

**Senator Sparrow:** Mr. Chairman, it would be relevant if it were connected with a Canadian requirement with regard to production that did not have its counterpart in the United States.

**The Chairman:** Yes, or if it were a greater problem in Canada because of our climate. I was not going to cut the question off; I merely wanted to let the witness know that we would be looking at the matter in a Canada-U.S. trade context.

**Mr. Bennett:** To answer the last question first, Mr. Chairman, we do have the capability, interestingly enough, of producing differently for the Canadian market than we do for the U.S. market, even though the cars are built in the States for Canada. For example, at the present time we are using a vinyl coating on the lower parts of the front and rear fenders to guard against stone chipping, and the abrasion that comes from road salt and sand. This is a much more significant problem in Canada than it is in the United States. We are putting this vinyl coating on all our cars, even though 50 per cent of our cars are produced in the U.S., so that an American factory will produce for the unique Canadian requirement. The same is true of non-catalyst engines. As you know, the emission laws in our two countries are different. A number of

[Traduction]

augmenter. Il ne fait aucun doute qu'en termes de milles parcourus, les automobiles durent beaucoup plus longtemps aujourd'hui que dans le passé.

**Le sénateur Carter:** Maintenant que nous entrons dans l'ère de ce que nous appelons la société conservatrice, quelles mesures votre industrie prend-elle pour satisfaire les exigences relatives à la prolongation de la durée utile des automobiles?

**M. Bennett:** La ré-utilisation des matériaux est une des plus importantes innovations. Plus de 80 p. 100 des matériaux qui entrent dans la fabrication d'une automobile sont ré-utilisés lorsque celle-ci est mise au rancart. Dernièrement notre compagnie a mis au point un procédé de ré-utilisation de certaines matières plastiques qui n'étaient pas ré-utilisables auparavant.

**Le sénateur Lang:** Vous avez parlé d'un rapport approximatif de 50-50 entre la fabrication des pièces par l'industrie de l'automobile et leur fabrication par les fabricants indépendants. Ce rapport s'est-il maintenu de façon régulière pendant toute la durée de l'Accord canado-américain de l'automobile?

**M. W. Mitchell, vice-président, Finance, Ford Motor Company of Canada Limited:** Oui, le rapport a été constant. Il a été de 45 à 50 p. 100 en Amérique du nord au cours des dix dernières années.

**Le sénateur Cameron:** L'usage toujours croissant du sel sur les grandes routes de certaines parties du pays cause de très sérieux dommages aux ailes des voitures et autres parties. Que font les fabricants d'automobiles pour remédier à cette situation? Se servent-ils de nouveaux produits ou de nouveaux types de revêtements?

**Le président:** Sénateur, j'aimerais bien savoir ce que M. Bennett pense de tout cela. Mais je vous ferais remarquer que cela n'a pas directement trait au commerce entre nos deux pays, bien qu'il s'agisse là d'un problème commun.

**Le sénateur Sparrow:** Monsieur le Président, le sujet serait d'un intérêt immédiat s'il était relié à un besoin canadien qui nécessiterait une production dont on ne trouverait pas la contre-partie aux États-Unis.

**Le président:** Ou si le problème était plus grave au Canada à cause du climat. Je n'avais pas l'intention de rejeter cette question, je voulais simplement faire savoir au témoin que nous étudierons la question dans le contexte du commerce canado-américain.

**M. Bennett:** Monsieur le Président, je dirais, pour répondre d'abord à la dernière question, que nous avons le moyen, aussi curieux que cela puisse paraître, de fabriquer pour le marché canadien un produit différent de celui que nous fabriquons pour le marché américain, même si les automobiles destinées au marché canadien sont fabriquées aux États-Unis. Par exemple, nous recouvrons actuellement de vinyle les parties inférieures des ailes avant et arrière des automobiles afin de les protéger contre l'écaillage causé par les cailloux et contre la corrosion entraînée par le calcium et le sable des routes. C'est un problème beaucoup plus important au Canada qu'aux États-Unis. Nous appliquons cette couche de vinyle sur toutes nos automobiles, même si 50 p. 100 de nos autos sont fabriquées aux États-Unis, car les usines américaines n'en fabri-



## [Text]

our cars are sold in Canada without catalyst engines, and even though they are produced in the States, they are produced to meet our needs, which are different from the needs of the U.S. market, where they have catalyst engines. So that type of facility is provided.

With regard to Senator Cameron's question, there is no doubt that the environmental consequences of salt have grown immeasurably in the last 10 years. This is a subject that I am pleased to see the government taking an interest in because the problem is not only associated with the corrosion of vehicles; there are in fact a number of societal difficulties that are associated with it. There is the corrosion of cement or concrete structures, such as bridges and paved roads, etc., there is damage to shrubbery and other growing things by the highways, and the most recent emerging problem is, actually, pollution of our water supply. In this connection the government of New Brunswick has recently seen fit to announce a substantial cutback in their use of road salt, because their well water supply is deteriorating, and there is growing evidence that the amount of sodium chloride in the North American drinking water generally is rising to dangerous levels.

In any event, as to your question about whether we as an industry are doing something to combat corrosion from a vehicle point of view, I would like to say something about that, though I would like to speak about it only from the Ford Motor Company's point of view, since I am familiar with what we are doing. This problem really only started to surface in 1972. Prior to that time there was no evidence of a problem. The use of road salts, however, has increased about threefold from 1965 to 1975, so that the emergence of the problem, contrary to publicized reports, is not associated with the deteriorating quality of automobiles, or the use of thinner metals, or whatever the case may be; it is due to a very dramatic change in the environment in which the automobile is being operated.

The action we are taking falls into three or four categories.

Point one is the basic vehicle design. We are avoiding crevices where salt can get in and sit there, in the "tuck-under" design.

Point two is a much greater use of galvanized steel, and metal that is zinc coated on one side. The reason we use the zinc coat on one side only is that you cannot paint properly over galvanized steel or zinc coated steel. It takes about three coats of paint to get a reasonable finish. We therefore paint the unfinished side, and then the under side, being galvanized, resists rust. Zinc is probably one of the best resistant to corrosion that has been developed.

## [Traduction]

quent que pour les exigences du Canada. La même chose s'applique à nos moteurs non catalytiques. Comme vous le savez, les lois de nos deux pays sur les gaz d'échappement sont différentes. Plusieurs de nos autos sont vendues au Canada sans moteur catalytique, et même si elles sont fabriquées aux États-Unis, elles le sont en réponse à nos besoins, qui diffèrent de ceux du marché américain où l'on y trouve des moteurs catalytiques. On offre donc ce genre de choix au Canada.

Pour ce qui est de la question du sénateur Cameron, il est évident que les répercussions du sel sur l'environnement ont augmenté de façon incommensurables au cours des 10 dernières années. Je suis content que le gouvernement s'intéresse à ce sujet car il s'agit non seulement de corrosion des véhicules, mais aussi d'un certain nombre de difficultés connexes qui en découlent. Il y a la corrosion des constructions en ciment ou en béton, comme les ponts, les routes pavées, etc., il y a les dommages causés aux buissons et autres plantes qui poussent le long des routes ainsi que le problème encore plus récent, qui émerge actuellement, celui de la pollution de nos réserves d'eau. Sous ce rapport, le gouvernement du Nouveau-Brunswick a jugé utile d'annoncer une réduction substantielle de son utilisation de sel sur les routes, car l'eau des puits se détériore et il est de plus en plus évident que la quantité de chlorure de sodium qui se trouve dans les eaux de consommation de l'Amérique du Nord atteint généralement des niveaux jugés dangereux.

De toute façon, comme vous nous demandez si en tant qu'industrie nous faisons quelque chose pour combattre la corrosion des véhicules, j'aimerais en dire quelques mots, tout en précisant que je ne le fais qu'au nom de la société Ford Motor, étant donné que je suis au courant de ce que nous faisons. Ce problème n'a réellement commencé à se faire sentir qu'en 1972. Avant cette date on ne connaissait pas l'existence du problème. L'utilisation de sel sur les routes a cependant triplé entre 1965 et 1975. On peut donc dire que l'apparition du problème, contrairement aux rapports publiés, ne provient pas d'une diminution de la qualité des automobiles ou de l'utilisation de feuilles de métal plus minces; le problème est plutôt attribuable à un changement très net de l'environnement où les automobiles sont utilisées.

Les mesures que nous prenons peuvent être classées en trois ou quatre catégories.

En premier lieu, il y a le dessin de base du véhicule. Nous évitons les crevasses où le sel peut s'infiltrer et s'accumuler, et dans le dessin du dessous, en tenant compte du fait qu'il y a plus d'abrasion du côté où les roues font lever le sel sur la partie inférieure de l'auto.

Deuxièmement, on utilise plus d'acier galvanisé, et de métaux recouverts de zinc d'un côté. Ce pourquoi nous utilisons une couche de zinc que d'un seul côté est, c'est qu'il n'est pas possible de peindre convenablement l'acier galvanisé ou recouvert de zinc. Il faut environ trois couches de peinture pour obtenir un fini acceptable. Nous peignons donc le côté non fini et le côté du dessous qui est galvanisé résiste à la rouille. Le zinc constitue probablement la meilleure substance qui résiste à la corrosion jusqu'ici.

[Text]

In addition, we are using aluminized wax, we are using vinyl sealers, as I mentioned, and we have developed a whole program on our vehicles for 1977 that we are marketing under the name of the "Duraguard" system, which embodies all of these processes and techniques, including an electro-coating paint process. We are now in the throes of equipping all of our plants that did not have electro-coating, with those facilities. This process involves the body being totally immersed in the paint with an electrical charge passing through it. This method has permitted us to give, on our 1977 vehicles, a three-year warranty against corrosion, which I believe is a first in the industry.

**The Chairman:** It sounds like one more of many options that you encounter when you buy a car.

**Senator Laird:** On that point, a few months ago I went down with the Honourable Don Jamieson to help open the new Chrysler truck plant, and in the process of watching the operation I noticed with interest that they took a body at one level, then lowered it, dipped it into a tank of frightful looking black stuff and then took it out again, of course. Is that allied to this method of resisting rust corrosion?

**Mr. Bennett:** Yes. That will probably be the primer process they were putting it through. The body is phosphated first, and then the electro-coating is used as the subsequent coat. That type of total immersion, particularly where you use an electrical charge, does give you much better coating of the metal than you can achieve by the normal spraying techniques.

**The Chairman:** With my eye on the clock, I am going to ask honourable senators to bring their questions back to the nature of the relationship between Canada and the U.S. I would be as fascinated as would many other members of this committee by the many facets of this extraordinary industry and how it works, but I think we should stay closer to our terms of reference.

**Senator Barrow:** How is the Auto Pact arrangement monitored?

**Mr. Bennett:** We are required to file regular reports. There are annual reports, and, I think, semi-annually reports as well.

**Mr. Mitchell:** Yes. That is correct.

**Mr. Bennett:** These go to the government, and show our performance in the three basic reporting categories. There are ratio requirements, vehicle content requirements, and total Canadian value-added requirements. The first two are in three separate categories of cars, trucks and buses. Regular reports are provided to the government so that they can monitor our progress on a continuing basis.

**Senator Barrow:** The manufacturers themselves do not have a committee set up to do this sort of thing?

[Traduction]

De plus, nous utilisons de la cire alluminée et de vernis de vinyl, comme je l'ai mentionné, et nous avons mis au point tout un programme pour nos véhicules de 1977 que nous vendons sous le nom système «duraguard» qui comprend tous ces traitements et ces techniques, y compris la peinture électrolytique. Nous éprouvons en ce moment toutes les difficultés relatives à l'installation dans toutes nos usines qui n'en avaient pas déjà, de ce matériel électrolytique. Ce procédé consiste à immerger complètement la carrosserie dans de la peinture à travers laquelle passe une charge électrique. Cette méthode nous a permis de donner une garantie de trois ans contre la corrosion pour nos véhicules de 1977, ce qui, je crois, se produit pour la première fois dans notre industrie.

**Le président:** La résistance à la rouille semble une des nombreuses options offertes à l'achat d'une automobile.

**Le sénateur Laird:** A ce sujet, il y a quelques mois je suis allé avec l'honorable M. Don Jamieson à l'ouverture d'une nouvelle usine de camions de la société Chrysler, et en observant la fabrication, j'ai remarqué avec intérêt qu'à un endroit on prenait une carrosserie qu'on l'abaissait dans un réservoir d'un liquide noir à l'aspect peu engageant et qu'on la ressortait ensuite. Cette opération concerne-t-elle cette méthode d'un traitement anti-rouille?

**M. Bennett:** Oui. C'est probablement le traitement que vous avez vu. La carrosserie est d'abord phosphatée et ensuite l'électrolyse est utilisée pour les autres couches. Ce genre d'immersion totale, en particulier avec une charge électrique, recouvre beaucoup mieux le métal qu'il n'est possible de le faire par les techniques ordinaires de pulvérisation.

**Le président:** Étant donné l'heure, je demande aux honorables sénateurs de revenir à la nature des relations qui existent entre le Canada et les États-Unis. Je suis tout aussi intéressé que les autres membres du Comité par les nombreux aspects de cette industrie extraordinaire ainsi que de son fonctionnement, mais je pense que nous devrions nous en tenir davantage à notre mandat.

**Le sénateur Barrow:** Comment l'Accord canado-américain de l'automobile est-il contrôlé?

**M. Bennett:** On nous demande de remettre régulièrement des rapports. Il y a des rapports annuels, et, je pense, il y a aussi des rapports semestriels.

**M. Mitchell:** Oui. C'est exact.

**M. Bennett:** Ceux-ci sont envoyés au gouvernement et font état de nos activités qui sont divisées en trois catégories de base. Il y a les exigences relatives au coefficient, les exigences touchant le nombre de véhicules et les exigences concernant la valeur globale ajoutée au Canada. Les deux premières s'appliquent à trois catégories distinctes automobiles, camions et autobus. Des rapports sont envoyés régulièrement au gouvernement pour qu'il puisse contrôler nos activités de façon permanente.

**Le sénateur Barrow:** Les manufacturiers n'ont pas créé un comité pour faire ce travail?



[Text]

**Mr. Bennett:** No, sir. We have a motor vehicle manufacturers' association, but it is not at all involved in the monitoring of the Auto Pact performance.

**Senator Barrow:** Should there be such a committee as I have referred to? Is it necessary?

**Mr. Bennett:** I do not think there is a need for an industry committee. I think each company is responsible for performing within the framework of the Auto Pact, and it is an individual company requirement, rather than an industry requirement.

**Senator Barrow:** One thing more. I notice that most of the manufacturing of vehicles, parts and accessories is done in the province of Ontario. In these days of decentralization, is there any thought of decentralizing some of the automotive industry?

**Mr. Bennett:** I think that considerable thought has been given to it. I know that any time we have looked at putting in a new plant for example, our most recent plant in a new location was our assembly plant at St. Thomas we have looked rather thoroughly at a number of alternatives; but the economics of distribution of an assembly or manufacturing plant have not changed very significantly in the last 15 years. We have to bear in mind that the whole nucleus of automotive production, in terms of the major components produced—here I am talking about the frames, engines, transmissions, and major body stampings; in other words, all the major components of the car—are really all made in Ontario, Michigan, Ohio, and a little bit in New York. They are very concentrated in that area.

To locate a plant unless it is largely involved in the service industry as distinct from the production of automobiles vastly removed from the heart of the auto industry, is bound to be exposed to an unfavourable distribution cost. The cost of moving the part from wherever it is located to where the parts are going to be used can be quite substantial.

Let me give you an example. When we looked at St. Thomas, had we built that plant in Montreal—or Ste. Thérèse, as was mentioned earlier—and had shipped cars from that plant back into Ontario, even to a city like Cornwall which is at the eastern extremity of Ontario, the freight costs of getting the components to the assembly plant and the car back to the market would have been \$50 more per car, by building that car in Montreal, than it would have by building it in St. Thomas, because in St. Thomas the plant is enroute from the major component manufacturing location to the end market, whereas in Montreal you ship the component past Cornwall to Montreal and bring the car back to Cornwall. You get into a back-haul kind of situation, and the penalties are very substantial. The economics of distribution in our industry are a major consideration in plant locations.

**Senator Sparrow:** Mr. Bennett, I enjoyed watching an interview you had on television some time ago. I do not remember the name of the program, but it was very good. In reply to a question on that program, I believe you stated that in some

[Traduction]

**Mr. Bennett:** Non, monsieur. Il y a une association des fabricants de véhicules motorisés, mais elle ne s'occupe pas du tout de surveiller l'application de l'Accord canado-américain de l'automobile.

**Le sénateur Barrow:** Un comité du genre que j'ai mentionné serait-il nécessaire?

**Mr. Bennett:** Je ne crois pas qu'un comité de l'industrie soit nécessaire. Je pense qu'il incombe à chaque société de respecter l'Accord canado-américain de l'automobile et c'est une exigence qui s'applique à chaque société en particulier plutôt qu'à l'industrie.

**Le sénateur Barrow:** Encore une chose. J'ai remarqué que la fabrication de véhicules, de pièces et d'accessoires se fait en grande partie en Ontario. Comme c'est la mode en ce moment, envisage-t-on de décentraliser certains secteurs de l'industrie automobile?

**Mr. Bennett:** Je crois que des études très approfondies ont été faites en ce sens. Je sais que chaque fois que nous avons prévu la construction de nouvelles installations, par exemple, l'usine la plus récente que nous avons construite dans un nouveau secteur est notre usine d'assemblage de St. Thomas. Nous avons envisagé de façon très précise plusieurs solutions de rechange; toutefois, les coûts de distribution d'une usine d'assemblage ou de fabrication n'ont pas beaucoup changé ces quinze dernières années. Nous devons nous rappeler que les principaux éléments d'une automobile, soit les châssis, les moteurs, les boîtes de vitesse et les principales pièces de carrosserie pressées, sont produits en Ontario, au Michigan, en Ohio et, dans une moindre mesure dans l'état de New-York. La production est très concentrée dans cette région.

A moins qu'elle ne soit étroitement liée au secteur tertiaire par opposition à la production des automobiles, une usine située à une grande distance du centre de l'industrie automobile risque d'entraîner des coûts de distribution très élevés. Il peut être très coûteux de transporter les pièces de l'endroit où elles sont produites à l'usine où elles sont assemblées.

J'aimerais vous donner un exemple. Lorsque nous avons décidé de construire l'usine à St. Thomas, nous avons conclu qu'en l'installant à Montréal ou à Ste-Thérèse, comme nous l'avons mentionné précédemment, et en ramenant les autos assemblées de cette usine en Ontario et même à Cornwall qui est située à l'extrémité est de la province de l'Ontario, il nous faudrait payer pour le transport des pièces puis de l'auto complète \$50 de plus l'unité que si nous construisions l'usine à St. Thomas; en effet, à cet endroit, les pièces sont déjà acheminées de la principale usine de production de pièces vers le marché alors que dans l'autre cas, il faut expédier les pièces à Montréal, au-delà de Cornwall, et ramener l'auto assemblée à cet endroit. En fait, les pièces doivent revenir à leur point d'origine et cette façon de procéder est très coûteuse. Les coûts de distribution dans notre industrie constituent un facteur important dans le choix de l'emplacement de l'usine.

**Le sénateur Sparrow:** Monsieur Bennett, j'ai pu voir avec plaisir une entrevue que vous avez accordée, il y a un certain temps, à la télévision. Il s'agissait d'une très bonne émission dont je ne me rappelle pas le titre. En réponse à une question,



[Text]

models of your product there was no price differential between the United States price and the Canadian price, with the exception of the 12 per cent sales tax. Whether you meant that as a firm figure, or whether it was merely an expression, I do not know. In your presentation today you give us, on page 9 of your brief, the price differential; and, of course, the 12 per cent is very obvious in that figure. How do you compare the statement that is on that sheet, and what is meant by the company-dealer premium?

**Mr. Bennett:** Let me answer that question in two parts: the interview programs to which you allude was, I think, about one month or six weeks ago. We actually have today twenty-three models out of a total product range of, I think, sixty-seven models. Twenty-three of those models are selling at a price in Canada below that in the United States.

I mentioned that this was a current, anomalous situation. That is why we used 1976 models on the chart. On the average 1976 car, the premium was 4.4 per cent. Today it is virtually nothing. Come January I think it will again be about 4 per cent. But I did not want to use today's numbers before this committee as being indicative of an ongoing situation. We do have an unusual situation today, where a price increase has taken place in the United States but, it has not yet taken place in Canada. While we have twenty-three models below U.S. prices as of today, I would expect that early in 1977 we will be back to the kind of relationship that existed in 1976, or close to it.

I would honestly expect there could be some continuing closing of the gap, as there has been, because we keep improving and reducing these cost penalties in Canada. Albeit there will always be some premium, because they cannot all be eliminated.

With respect to the second part of your question, the company and dealer, the dealer works on a percentage mark-up, and the percentage mark-up in Canada is the same as it is in the United States. So to the extent that the manufacturer has a higher price, when you apply a constant percentage, the dealer consequently has a bigger dealer margin in Canada than he does in the United States; and the 194 breaks down to roughly \$50 according to the dealer and \$144 according to the manufacturer.

**Senator Sparrow:** Which is additional costs? Is that what you are suggesting?

**Mr. Bennett:** The figure here is the additional price to the customer, which is needed to cover the higher costs of doing business in Canada.

**Senator Sparrow:** The percentage for the dealer is not cost, though. It is really profit increase.

**Mr. Bennett:** No. You will find, in actual trading practices, that dealers gross approximately the same in Canada as they do in the United States. What we are working to here is suggested retail prices on the part of the manufacturer. As you know, it is not uncommon for dealers to sell cars below the

[Traduction]

je crois que vous avez mentionné que certains modèles de votre production étaient vendus au même prix aux États-Unis et au Canada, exception faite de la taxe de vente de 12 p. 100. J'ignore si vous parliez de chiffres précis ou d'une approximation. A la page 9 de votre mémoire, vous indiquez la différence de prix et évidemment, le 12 p. 100 est très évident dans ces chiffres. De quelle façon comparez-vous les chiffres contenus dans ce document et ce qu'on désigne par la prime du fabricant et du détaillant?

**M. Bennett:** Je dois diviser ma réponse en deux parties; je crois que l'émission dont vous parlez a été enregistrée il y a un mois ou six semaines. Sur un total de 67 modèles je crois que 23 modèles, sont vendus moins cher au Canada qu'aux États-Unis.

J'ai mentionné qu'il s'agissait là d'une situation anormale. C'est pourquoi nous nous sommes servi des modèles de 1976 sur le tableau. La prime moyenne pour les modèles 1976 se situait à 4.4 p. 100. A l'heure actuelle, elle est presque nulle. Au premier janvier, je crois qu'elle sera à nouveau portée à environ à 4 p. 100. Je ne voudrais toutefois pas que le Comité croit qu'il s'agit d'une situation permanente. Il se produit actuellement une anomalie: les prix ont augmenté aux États-Unis mais la hausse ne s'est pas encore fait sentir au Canada. Alors qu'actuellement, 23 modèles se vendent moins cher qu'aux États-Unis, je prévois qu'au début de 1977, nous reviendrons à la même situation qu'en 1976, où à peu de choses près.

Honnêtement, je prévois que cette différence sera réduite de façon constante, comme c'était le cas auparavant, car nous continuons de réduire les désavantages quant aux coûts au Canada. Je dois toutefois souligner qu'il subsistera toujours une certaine forme de prime qui ne peut être totalement éliminée.

Pour ce qui est de la deuxième partie de votre question concernant le fabricant et le détaillant, je dois dire que ces derniers comptent sur une marge bénéficiaire qui est la même au Canada qu'aux États-Unis. Ainsi, dans la mesure où le manufacturier hausse ses prix, si le détaillant touche une marge bénéficiaire constante, le détaillant canadien touche de meilleurs bénéfices qu'aux États-Unis; et la marge de \$194 est réduite à environ \$50 pour le détaillant et à \$144 pour le manufacturier.

**Le sénateur Sparrow:** Ceci représente un coût additionnel, n'est ce pas?

**M. Bennett:** Ce chiffre représente le coût additionnel que doit payer le consommateur et qui doit être exigé puisqu'il en coûte plus cher de faire des affaires au Canada.

**Le sénateur Sparrow:** Le pourcentage accordé au détaillant n'est toutefois pas compris dans le coût. Il s'agit vraiment d'une hausse de bénéfices.

**M. Bennett:** Non. Vous pourrez constater que dans les activités commerciales, les détaillants américains touchent à peu près les mêmes bénéfices que leurs homologues canadiens. Nous nous intéressons ici au prix de détail suggéré par le manufacturier. Comme vous le savez, il n'est pas rare que les

[Text]

suggested retail price. By law we cannot enforce the price at which cars are sold. All we can do is suggest the maximum price for which a car can be sold. At the maximum price there is \$50 more profit margin for the dealer in Canada than there is in the United States. In actual practice, when we compare composite financial statements for dealer organizations, there is no evidence that dealers are, in fact, obtaining a higher gross margin on Canadian cars.

**Senator Sparrow:** So the wholesale price differential is approximately \$140?

**Mr. Bennett:** That is right.

**Senator Sparrow:** You are suggesting that this 4.4 differential, over the long term, over the next year, or in the future, would be about the same difference?

**Mr. Bennett:** Yes. We have analyzed it in great detail, to the best of our ability. We have reviewed some of this with the Department of Industry and concluded that an ongoing premium in Canada of at least 3 per cent to 4 per cent appears to be required to offset the higher costs of administration, marketing, distribution, and so on.

**Senator Sparrow:** With the idea of a total free market in the auto industry, producer to the purchaser, it would appear that we would not have much of a future in the manufacturing industry in Canada. That is what you are suggesting—that we could not possibly, at this point in time, open up actual free trade and expect to retain an industry in this country.

**Mr. Bennett:** It would be a threat to the industry in Canada.

**The Chairman:** Was that a general question, or a threat to just the automobile industry?

**Senator Sparrow:** I am talking about the automobile industry.

**Mr. Bennett:** I think it would be a threat to the Canadian industry.

**Senator Sparrow:** How great a threat and how long would it last?

**Mr. Bennett:** The major danger, of course, would come from third countries again. Our ability to compete with the European and Japanese companies in particular is the point of concern. Just how serious that competitive edge would be on their part is difficult for me to speculate, but there seems to be little question that with the removal of the 15 per cent import duty they would be in a position of being able to capture a significantly higher share of the Canadian market than they have today.

**Senator Sparrow:** What about the North American free trade?

**Mr. Bennett:** It is more palatable in the North American sphere. As I say, as long as there is a three four percentage point higher cost of doing business in Canada, then that is the extent of your exposure.

[Traduction]

détaillants vendent des autos à un prix inférieur au prix de détail suggéré. Nous ne pouvons pas réglementer le prix de ventes des autos. Tout ce que nous pouvons faire est de proposer un prix maximal. A ce prix maximal, la marge de profit du détaillant canadien est supérieure de \$50 à celle du détaillant américain. En pratique, si l'on compare les chiffres détaillés des associations de détaillants, rien ne prouve que les détaillants réalisent des profits plus élevés pour la vente d'automobiles canadiennes.

**Le sénateur Sparrow:** Ainsi, la différence des prix de détail est d'environ \$140?

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le sénateur Sparrow:** Vous croyez que cette différence de 4.4 p. 100 sera maintenue à long terme, c'est-à-dire l'an prochain, ou à l'avenir?

**M. Bennett:** Oui. Nous l'avons analysée en détail, au meilleur de notre connaissance. Nous en avons discuté avec le ministère de l'Industrie et nous avons conclu qu'une prime constante d'au moins trois à quatre pour cent au Canada semble nécessaire pour contre-balancer les coûts plus élevés d'administration, de mise en marché, de distribution, etc.

**Le sénateur Sparrow:** Si l'on imaginait un marché totalement libre dans l'industrie de l'automobile, où le producteur vendrait directement à l'acheteur, il semblerait que l'avenir de l'industrie manufacturière au Canada ne serait pas très prometteur. Ce que vous voulez dire, c'est qu'il ne nous serait pas possible, à l'heure actuelle, d'instituer le libre échange et d'espérer que notre industrie survive.

**M. Bennett:** Cela constituerait une menace pour l'industrie canadienne.

**Le président:** Voulez-vous dire pour l'industrie en général, ou seulement pour l'industrie automobile.

**Le sénateur Sparrow:** Je veux parler de l'industrie automobile?

**M. Bennett:** Je crois que cela constituerait une menace pour l'industrie canadienne.

**Le sénateur Sparrow:** Dans quelle mesure, et pendant combien de temps cette menace pèserait-elle?

**M. Bennett:** Le principal danger proviendrait, encore là, des tiers pays. Ce qui est particulièrement inquiétant, c'est notre capacité de soutenir la concurrence des entreprises européennes et japonaises. Il me serait difficile d'évaluer le danger que présente leur concurrence mais il ne semble faire aucun doute que la suppression du tarif de 15 p. 100 sur les importations leur permettrait de s'approprier une part sensiblement plus élevée du marché canadien.

**Le sénateur Sparrow:** Et que dire du libre échange en Amérique du Nord?

**M. Bennett:** Ce genre d'entente me semble plus intéressante. Comme je l'ai souligné il y a danger dans la mesure où il en coûte 3 ou 4 p. 100 plus cher pour faire affaires au Canada.



[Text]

**Senator Carter:** I would like to have more light thrown on Senator Sparrow's questioning about price differentials. I gather your chart 9 deals with the average car in a general way. Mr. Chairman, you will remember that when we started out on these hearings earlier this year, we had some officials from Industry, Trade and Commerce, I believe, who presented some statistics on price differentials which they said they got from the industry. We asked them some questions on that and they could not answer the questions; they said we should get the answers from the industry. Perhaps Mr. Bennett can help us out on this. I looked at the price differentials of the Pinto, two-door. In Toronto the suggested retail price was \$3,561. In Vancouver it was \$3,549. In Saint John, New Brunswick, it was \$3,544. My question was, why would it be cheaper to buy the car in Vancouver or St. John than to buy it in Toronto?

**Mr. Bennett:** I do not think there is a better illustration, senator, of the workings of the marketplace. The major impact of competition of foreign vehicles is on both coasts, because bringing Japanese cars into Canada, of course, they land them cheaper in Vancouver than they do in Toronto. Similarly, they land European imports cheaper on the east coast. So we price our Pinto to be competitive with those foreign imports, bearing in mind that they compete in the same market segment. Now if you were to look at other car lines—and I suspect you would have those numbers, too—if you look at the big Ford . . .

**Senator Carter:** The Ford, four-door, that does not apply.

**Mr. Bennett:** No, because there you are competing against North American makes. In order to compete against the foreign imports, we have to price competitively with them at the ports of entry.

**Senator Carter:** The same is true in Saint John, New Brunswick?

**Mr. Bennett:** In Saint John, yes. The Pinto in Saint John is \$3,544 versus \$3,561. That is true.

**Senator McElman:** You are talking about suggested retail price now?

**Mr. Bennett:** Yes. But if I may, the wholesale price, the price at which the dealer buys the car, would be proportionate to that. In other words, the dealer at Saint John would actually buy the car cheaper than the dealer in Toronto would buy the car.

**Senator McElman:** Taking into account freight costs.

**Mr. Bennett:** Taking into account freight. The actual price of the car is the same, but the transportation charge is geared to the competitive price structures.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** J'aimerais qu'on m'éclaire davantage sur la question du sénateur Sparrow au sujet des écarts entre les prix. Je constate que votre graphique n° 9 porte sur une voiture moyenne. Monsieur le président, vous vous souviendrez que lorsque nous avons entrepris ces audiences plus tôt cette année, nous avons entendu certains représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce, je crois, qui nous ont fourni des statistiques sur les écarts entre les prix, statistiques qu'ils nous ont dit avoir obtenues du milieu de l'industrie. Nous leur avons posé, à ce sujet, certaines questions auxquelles ils n'ont pu répondre. Ils ont dit que nous devrions poser ces questions aux représentants du milieu de l'industrie. Peut-être M. Bennett pourrait-il nous aider là-dessus. J'ai relevé les écarts de prix dans le cas de la Pinto à deux portes. A Toronto, le prix de détail suggéré était de \$3,561. A Vancouver il était de \$3,549. A Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) il était de \$3,544. Ma question portait sur la raison pour laquelle il en coûtait moins cher d'acheter une voiture à Vancouver, ou à Saint-Jean plutôt qu'à Toronto?

**M. Bennett:** Je crois, sénateur, que vous avez là la meilleure illustration du fonctionnement du marché. C'est dans les deux régions côtières que les véhicules étrangers font une concurrence la plus sérieuse car dans le cas des voitures importées du Japon, par exemple, il en coûte moins cher de les débarquer à Vancouver qu'à Toronto. C'est la même chose pour les voitures européennes sur la côte est. Nous fixons donc le prix de nos Pinto en fonction de la concurrence des voitures étrangères importées, en tenant compte de la région où se fait cette concurrence. Maintenant, si on jetait un coup d'œil aux autres catégories de voitures, et j'imagine que vous avez aussi ces chiffres en main,—par exemple, à la grosse voiture Ford.

**Le sénateur Carter:** Dans le cas de la voiture Ford à quatre portes, cela ne s'applique pas.

**M. Bennett:** Non, car cette voiture entre en concurrence avec d'autres voitures de fabrication nord américaine. Pour affronter la concurrence des voitures importées, nous devons fixer un prix concurrentiel aux ports d'entrée.

**Le sénateur Carter:** Cela est-il également vrai à Saint-Jean (Nouveau-Brunswick)?

**M. Bennett:** A Saint-Jean, oui. A cet endroit, la Pinto se vend \$3,544 au lieu de \$3,561. C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Vous voulez parler du prix de vente suggéré actuellement?

**M. Bennett:** Oui, mais on peut dire que le prix de gros, c'est-à-dire le prix auquel le concessionnaire achète la voiture, est proportionnel. En d'autres termes, le concessionnaire de Saint-Jean paiera effectivement la même voiture moins cher que celui de Toronto.

**Le sénateur McElman:** Compte tenu du coût du transport.

**M. Bennett:** Compte tenu du coût du transport. Le prix de base de la voiture est le même, mais dans l'établissement de la structure des prix concurrentiels, on tient compte des frais de transport.



[Text]

**Senator Lang:** There is some indication here that the Pinto may be cheaper in Vancouver than in Seattle. Do you know if that is true?

**Mr. Bennett:** As of today, senator, it would be partly due, as I mentioned, to that anomalous situation. But I think, even after the price increases take place early in the new year, I would think there is a good possibility the Pinto would still be cheaper in Vancouver than it is in Seattle, and again that is a function of the freight structures. We see fit in our market to have a transportation charge that is actually substantially below our cost of getting the car out there, in order to market competitively with the imports. To the best of my knowledge, our parent company in the United States has not taken that similar kind of marketing action in California or Washington.

**Senator Lang:** But the offshore competition factor would be the same in both cases.

**Mr. Bennett:** That is right.

**Senator Carter:** Do you spread your transportation losses on the cars that you have to sell in Vancouver cheaper? Do you have to take the loss on the transportation costs? How do you recover that?

**Mr. Bennett:** We do not actually look at it that way. We establish pricing structures to be competitive in various markets, and at the same time hopefully, to generate a reasonable profit. We do not look at the profit on transportation as something that is a self-contained or a self-liquidating element.

**Senator Carter:** The case that Senator Lang referred to, the price in Vancouver, according to the figures we were given some months back was \$3,549, and in Seattle it was \$3,268. So there was nearly \$300 difference there. The transportation costs would be approximately the same, would they not?

**Mr. Bennett:** Well, for example, in Vancouver the transportation charges on a Pinto that we charge the dealer, and consequently which would get passed on to the customer, is slightly over \$60. Our actual cost of moving a Pinto from Oakville to Vancouver or from St. Thomas to Vancouver, is in the order of \$250. Again, the price is structured to compete in the market, so while costs in total obviously enter into your pricing structure, your prices are far more influenced by market conditions and competition in that market in each individual situation.

**Senator Lang:** Presumably Vancouver is a larger, more competitive market than Seattle.

**Mr. Bennett:** Well, it is not that so much; it is simply that the foreign competition in Vancouver, with the foreign cars, capture a significantly larger share of the market than they do in other parts of the country. Nationally the foreign cars

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** On semble indiquer ici que la Pinto se vendrait moins cher à Vancouver qu'à Seattle. Savez-vous si cela est vrai?

**M. Bennett:** Comme je l'ai déjà mentionné, sénateur, cela serait dû partiellement, à la situation anormale qui règne actuellement. Mais je crois que même après l'augmentation de prix qui aura lieu vers le début de l'année, il y a de fortes chances que la Pinto demeure moins cher à Vancouver qu'à Seattle; et, encore là, cela découle des frais de transport. Nous jugeons à propos, sur notre marché, de fixer des frais de transport qui sont, en réalité, sensiblement plus bas que ce qu'il nous en coûte pour livrer la voiture à cet endroit, et ce pour pouvoir affronter la concurrence des voitures importées. A ma connaissance, notre société mère aux États-Unis n'a pas adopté la même politique de mise en marché dans les États de Californie ou de Washington.

**Le sénateur Lang:** Mais les conséquences de la concurrence d'outre-mer doivent être les mêmes dans les deux cas.

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** Répartissez-vous vos pertes occasionnées par le transport, dans le cas des voitures que vous devez vendre moins cher à Vancouver? Vous faut-il imputer ces pertes aux coûts du transport? Comment compensez-vous ces pertes?

**M. Bennett:** En réalité, nous n'envisageons pas la question de cette façon. Nous établissons des structures de prix visant à nous rendre concurrentiels sur les divers marchés, tout en espérant réaliser un profit raisonnable. Nous ne considérons pas en soi le coût du transport, et nous n'essayons pas de le compenser.

**Le sénateur Carter:** Dans le cas auquel le sénateur Lang a fait allusion, c'est-à-dire celui du prix à Vancouver, ce prix s'élevait, d'après les chiffres qu'on nous a fournis il y a quelques mois, à \$3,549, alors qu'à Seattle il était de \$3,268. L'écart était donc d'environ \$300. Les coûts du transport doivent être à peu près les mêmes, n'est-ce-pas?

**M. Bennett:** Voici un exemple: en ce qui touche les frais de transport d'une Pinto jusqu'à Vancouver un montant d'un peu plus de \$60 est porté au débit du vendeur d'automobiles, et par conséquent le client lui aussi doit assurer ce coût. En réalité, il nous en coûte quelque \$250 pour transporter une Pinto de Oakville jusqu'à Vancouver ou de Saint-Thomas jusqu'à Vancouver. Encore une fois, le prix est établi de façon à être concurrentiel sur le marché; donc même si au total les coûts sont bien sûr intégrés à la structure de fixation des prix, ceux-ci sont beaucoup plus influencés par les conditions du marché et par la concurrence sur ce dernier au regard de chaque cas particulier.

**Le sénateur Lang:** Il est à supposer que Vancouver représente un marché plus important et plus concurrentiel que Seattle.

**M. Bennett:** Non, il n'y a pas vraiment une grande différence. L'explication est simple: les concurrents étrangers, avec leurs voitures fabriquées à l'étranger, accaparent à Vancouver une part du marché considérablement plus importante que

[Text]

capture about 15 per cent of the Canadian market. On the west coast, it runs about 30 per cent, just about double the national average.

**The Chairman:** Higher on Canada's west coast, than the United States' west coast.

**Mr. Bennett:** Interestingly, the west coast of the United States is also quite high in relation to their national average. I am not current on the numbers. The last time I looked they were not significantly different. The national average is about 15 per cent in both countries, and I think their west coast penetration is around 30 per cent as well. But I am not sure of that.

**Senator Carter:** The usual explanation given for differentials between the U.S. price and the Canadian price is Canadian taxes. In this case, the information that we were given at the previous meeting I referred to, in Toronto the Pinto, two-door, sold for \$3,561, and in Buffalo, \$3,154. Now, that is a spread of \$407, but tax differences at that time were only \$316, so there were still \$100 not explained by taxes.

**Mr. Bennett:** That is right. I think, as I mentioned, the average price in Canada accruing to the manufacturer is this \$144. In the case of the Pinto, in that particular illustration, it is only \$68. But across all cars it averages, in the case of our products, slightly over \$144 in 1976. I think these are 1976 numbers you are quoting.

**Senator Carter:** One last question on this, Mr. Chairman. Last July the U.S. Treasury stated that unless it was assured that the Canadian car manufacturers will bring down their Canadian car prices over the next five years in line with the U.S. prices, the International Trade Commission will re-open hearings into alleged violation of the Anti-Dumping regulations. Can you explain what that was all about? What was the U.S. Treasury aiming at there?

**Mr. Bennett:** I am not close to that, senator. It is my understanding that the Treasury Department was contesting the extent that Canadian-built cars were selling at prices lower in the United States than they were selling in Canada and, therefore, the cars were being dumped into U.S. markets. Their position was that the prices . . .

**Senator Carter:** You mean Canadian cars?

**Mr. Bennett:** Yes, Canadian cars were being dumped in the U.S. markets. Unless the prices of Canadian cars in Canada were brought down to be equivalent with the U.S. cars, then they would still be being dumped in that country. We contend, of course, that there are a number of factors entering into it. When we sell cars to the States there is no advertising done on

[Traduction]

dans les autres parties du pays. Sur le plan national, les automobiles étrangères représentent environ 15 p. 100 du marché canadien. Sur la côte ouest, ce pourcentage atteint 30 p. 100, soit pratiquement le double de la moyenne nationale.

**Le président:** Ce pourcentage est plus élevé sur la côte ouest du Canada que sur la côte ouest américaine?

**M. Bennett:** Il est intéressant de noter qu'aux États-Unis également la côte ouest se situe à un niveau passablement plus élevé que la moyenne nationale. Je ne connais toutefois pas les derniers chiffres. La dernière fois que j'ai examiné les statistiques, il n'y avait pas de différence sensible. La moyenne nationale est d'environ 15 p. 100 dans les deux pays et je pense que le pourcentage d'automobiles importées sur la côte ouest américaine se situe lui aussi aux environs de 30 p. 100; mais je ne suis pas certain.

**Le sénateur Carter:** On explique habituellement les différences entre les prix américains et les prix canadiens en se référant aux taxes imposées au Canada. Dans le cas qui nous intéresse, selon les renseignements qui nous ont été fournis lors de la dernière séance, le prix de vente d'une Pinto deux portes était de \$3,561 à Toronto et de \$3,154 à Buffalo. Il y a donc un écart de \$407; pourtant, sur le plan de la taxe, la différence ne s'élève qu'à \$316. Il y a donc encore une différence de \$100.

**M. Bennett:** C'est exact. Je crois, comme je l'ai déjà mentionné, que le prix moyen qui revient au fabricant canadien s'élève à \$144. Dans le cas de la Pinto, en ce qui touche l'exemple que vous avez cité, le prix n'est que de \$68. Cependant, si l'on établit la moyenne pour l'ensemble des voitures construites par notre société, ce chiffre dépasse \$144 en 1976. Je crois que les statistiques que vous citez sont celles de 1976.

**Le sénateur Carter:** Je souhaiterais poser une dernière question à ce sujet, monsieur le président. En juillet dernier, les représentants du Trésor américain ont déclaré qu'à moins qu'on ne puisse les assurer que les fabricants d'automobiles canadiens allaient, au cours des cinq prochaines années, abaisser les prix des voitures vendues au Canada au niveau des prix américains, la Commission du commerce international allait reprendre les audiences sur les allégations de violation des règlements anti-dumping. Pourriez-vous expliquer de quoi il s'agissait exactement? Dans quel but le Trésor américain a-t-il agi ainsi?

**M. Bennett:** Je ne suis pas très au courant de cette question, sénateur. Je crois que le ministère du Trésor contestait le fait que les voitures construites au Canada se vendaient aux États-Unis à des prix inférieurs aux prix de vente canadiens et que, par conséquent, ces voitures étaient écoulées à perte sur le marché américain. Selon la position que les Américains avaient adoptée, les prix . . .

**Le sénateur Carter:** Vous parlez des automobiles canadiennes?

**M. Bennett:** Oui; les automobiles canadiennes étaient écoulées à perte sur le marché américain. A moins que les prix des automobiles canadiennes au Canada ne soient ramenés au niveau auquel elles se vendent aux États-Unis, il y aura dumping dans ce pays. Nous prétendons bien sûr de notre côté, qu'il faut tenir compte d'un grand nombre de facteurs. Lors-



[Text]

those cars on our part—I am talking of the Canadian company now; nor is there any warranty absorbed; and there are certain other costs which the U.S. company absorbs in the course of their own merchandising of their own vehicles.

**Senator Carter:** That is where the price of the Canadian car is already down below the American price. Those are the 23 models, or so, you mentioned to Senator Sparrow earlier.

**Mr. Bennett:** As of today that problem would not exist. It did exist on 1976 models, and it could potentially exist again.

**Senator Carter:** The way I understood it that is not what the U.S. Treasury said. They were complaining about the fact that car prices were higher and had to be brought down.

**Mr. Bennett:** They had to be brought down in Canada. In other words, we had to get rid of that 4.4 per cent that shows on the chart.

**Senator Carter:** Oh, I see.

**The Chairman:** It is the classic dumping argument.

**Senator Lang:** Mr. Bennett, I understand that in an Ontario government report on the Auto Pact it was stated that productivity in the United States assembly plants had increased some 19 per cent since 1969, whereas there would be no comparable increase in Canadian productivity. Would you care to comment on that?

**Mr. Bennett:** Yes, senator. We read those figures with interest. We strongly disagreed with them. We have had meetings with representatives of the province of Ontario. We feel strongly that the numbers are incorrect. We have endeavoured to point out to them where we believe them to be incorrect.

I think that the numbers that will be used in the current study of the Auto Pact, currently being undertaken under the auspices of Mr. Arthur, will show a much more favourable perspective. I think the Ontario numbers were erroneous.

**Senator Lang:** You expect that the corrected figures would justify parity in wages between the two countries?

**Mr. Bennett:** Yes. The numbers we have looked at and subscribed to indicate that the productivity in Canada is as good as it is in the United States.

**Senator Lang:** Are wage rates at parity?

**Mr. Bennett:** Yes. For the vehicle manufacturers and a number of parts suppliers we are at parity. In some cases the parts suppliers' wage rates are below parity.

[Traduction]

que nous vendons des automobiles aux États-Unis, nous n'avons besoin d'engager aucune dépense directe au chapitre de la publicité. Je parle maintenant des sociétés canadiennes. Nous n'avons pas non plus à assumer les responsabilités de garantie. D'autres coûts encore sont assumés par la société américaine dans le cadre de la mise en marché des véhicules qu'elle construit elle-même.

**Le sénateur Carter:** Voilà donc un cas où l'automobile canadienne se vend déjà à un prix inférieur à l'automobile américaine. Il s'agit en fait des quelque 23 modèles dont vous avez parlé au sénateur Sparrow un peu plus tôt.

**M. Bennett:** À l'heure actuelle, ce problème ne se présente plus. Il a toutefois surgi dans le cas des modèles 1976 et une telle éventualité pourrait se reproduire.

**Le sénateur Carter:** Selon ce que j'ai compris, ce n'est pas ce qu'ont dit les représentants du Trésor américain. Ils se sont plaints du fait que les prix des automobiles étaient plus élevés et ont dit qu'il fallait les baisser.

**M. Bennett:** Il fallait les baisser au Canada. En d'autres mots, il fallait supprimer le 4.4% dont les statistiques trahissaient l'existence.

**Le sénateur Carter:** D'accord, je comprends.

**Le président:** C'est l'argument classique en ce qui concerne le dumping.

**Le sénateur Lang:** Monsieur Bennett, j'ai cru comprendre, d'après un rapport publié par le gouvernement ontarien sur le pacte de l'automobile que la productivité dans les usines d'assemblage des États-Unis avait augmenté de quelque 19% depuis 1969, alors qu'il serait impossible de déceler une augmentation comparable au chapitre de la productivité des usines canadiennes. Quels sont vos commentaires à ce propos?

**M. Bennett:** En effet, sénateur, c'est avec beaucoup d'intérêt que nous avons lu ces statistiques. Je dois toutefois ajouter que nous ne sommes pas d'accord du tout. Nous avons tenu des réunions avec des représentants du gouvernement provincial de l'Ontario. Nous estimons sincèrement que ces statistiques sont inexactes. Nous nous sommes efforcés de leur souligner les endroits où, selon nous, ils se sont trompés.

Je crois que les statistiques qui seront publiées au terme de l'étude que dirige actuellement M. Arthur sur le pacte de l'automobile feront état d'une situation beaucoup plus favorable. Je crois que les statistiques avancées par le gouvernement ontarien étaient erronées.

**Le sénateur Lang:** Vous espérez que les statistiques corrigées justifieront la parité de salaire entre les deux pays?

**M. Bennett:** Oui, du moins en ce qui concerne les chiffres que nous avons considérés et retenus pour affirmer que la productivité au Canada est aussi bonne qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Lang:** Y-a-t-il parité entre les taux de salaires?

**M. Bennett:** Oui. La parité existe pour les fabricants de véhicules et pour certains fournisseurs de pièces. Pour d'autres fournisseurs de pièces, les taux de salaires sont au-dessous du niveau de parité.



[Text]

**The Chairman:** That is interesting, because there are many industries in Canada in which our wage rates are considerably above those in the United States.

**Mr. Bennett:** That is true. When we went to parity in 1967 there was apprehension that this was a most dangerous precedent. It was the first time in almost any industry that Canadian wage rates would be brought up to the levels in the United States. With the benefit of hindsight, I would suggest that it would be advantageous to other industries to adopt the concept of wage parity.

**The Chairman:** Presuming their productivity stayed equal. Having gone to parity ten years ago, you are able to turn the unions' argument against the unions to some extent, in keeping it at parity. Is that correct?

**Mr. Bennett:** I think there has been general agreement in principle with the union that the operations are comparable, that the facilities are comparable, that the productivity is comparable, and there is such a tremendous interchange of vehicles and parts across the border that to have anything other than parity would really be illogical.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, Mr. Bennett has mentioned the cost of advertising in Canada as compared to similar costs in the United States. May I ask him where the production costs for Canadian advertisers are incurred?

**Mr. Bennett:** We use some U.S. materials but a high percentage of it is done in Canada.

**Senator McElman:** The production costs?

**Mr. Bennett:** Yes. For example, one of our major thrusts currently in Canada is the new "Duroguard" system that I alluded to. That is a totally unique corporate advertising program done entirely in this country. And in other cases there are instances wherein we do pick up some U.S. television commercials, for example. But even with respect to those there is usually a considerable expense involved in adapting them to Canadian television. There is always the French question, of course. One-third of our market is in French Canada, and all that is unique Canadian advertising, and a good part of our English is Canadian.

**Senator McElman:** What proportion of your production costs would be paid into the United States?

**Mr. Bennett:** I am sorry, senator, I cannot answer that question. The numbers I could probably obtain, but I would want to provide you concurrently with the amount of production that is done in Canada for the U.S. market. It is a two-way street. A number of commercials used throughout North America are being produced in Canada. In other words, we are working the advertising almost in the same way as the vehicle production, on a rationalized basis.

[Traduction]

**Le président:** Ceci est intéressant, car dans plusieurs de nos secteurs industriels, les taux de salaires sont considérablement supérieurs à ceux des États-Unis.

**M. Bennett:** Ceci est vrai. Lorsque nous avons atteint la parité, en 1967, la situation a été appréhendée comme étant un précédent extrêmement dangereux. Sur l'ensemble des secteurs industriels, les taux de salaires canadiens atteignaient pour la première fois les niveaux de ceux des États-Unis. Avec le bénéfice du recul, j'estime que les autres secteurs industriels auraient avantage à adopter le principe de la parité des salaires.

**Le président:** Dans la mesure où les niveaux de productivité restent égaux. La parité ayant été atteinte il y a dix ans, vous êtes en mesure de retourner d'une certaine façon les arguments des syndicats contre eux-mêmes, en maintenant la parité. Est-ce exact?

**M. Bennett:** Je pense qu'il y a eu un accord général de principe avec les syndicats pour dire que les activités sont comparables, que les installations sont comparables, ainsi que la productivité, et que les échanges de véhicules et de pièces d'un pays à l'autre sont si abondants qu'une absence de parité serait totalement illogique.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, monsieur Bennett a comparé les coûts de la publicité au Canada et aux États-Unis. Puis-je lui demander où les coûts de production des publicistes canadiens ont été établis?

**M. Bennett:** Nous nous sommes reportés à quelques documents américains, mais une forte proportion de nos documents ont été établis au Canada.

**Le sénateur McElman:** Est-ce le cas des coûts de production?

**M. Bennett:** Oui. Par exemple, l'une de nos principales campagnes menées actuellement au Canada concerne le nouveau système «duroguard» auquel j'ai fait allusion. Il s'agit d'une campagne publicitaire tout à fait particulière et réalisée entièrement au Canada. Dans certains autres cas, nous avons recours à des annonces télévisées américaines. Mais même en ce qui concerne ces dernières, nous devons généralement consacrer des sommes importantes pour les adapter à la télévision canadienne. Naturellement, le problème du français se pose constamment. Le Canada français constitue un tiers de notre marché et la publicité relative à ce marché est exclusivement canadienne, il en est de même pour une bonne partie de la publicité relative au marché canadien anglais.

**Le sénateur McElman:** Quelle est la proportion de vos coûts de production versés aux États-Unis?

**M. Bennett:** Je regrette, sénateur, je ne peux répondre à cette question. Je pourrais sans doute obtenir les chiffres, mais il me faudrait parallèlement vous fournir le montant de la production publicitaire réalisée au Canada et diffusée sur le marché américain. Il s'agit d'échanges à double sens. Une partie de nos annonces publicitaires diffusées en Amérique du Nord sont produites au Canada. Autrement dit, nous appliquons des méthodes rationalisées aussi bien au secteur publicitaire qu'à la production des véhicules.

[Text]

**Senator McElman:** T.V. is the most costly form of advertising, of course.

**Mr. Bennett:** And we are producing T.V. commercials in Toronto for U.S. market.

**Senator McElman:** Does this apply as well to print and to radio?

**Mr. Bennett:** I can't think of any particular instances in which we have done either print or radio. It has all been T.V. that we have produced for the United States.

**Senator McElman:** That is important, because aside from soap companies your industry is one of the greatest advertisers in volume.

**Mr. Bennett:** It is one of the largest, certainly.

**Senator McElman:** In both countries.

**Mr. Bennett:** Yes.

**The Chairman:** Thank you, senator.

Before we adjourn, there are one or two questions I should like to pursue. Senator Barrow touched on one point I should like to go into a little further. I believe it was in the testimony of Mr. Lavelle, of the Auto Part Manufacturers Association, some months ago that it was recommended that the two governments, the United States and Canada, might consider setting up some instrument to monitor the Auto Pact. As soon as you begin speaking of instruments of that sort you immediately think of the IJC. Touching on that recently in conversation, someone said, "Oh, well, you would never expect governments to delegate to any commission their sovereign right to amend a treaty." With that I quite agree. I would not suggest such a delegation of the right to amend a treaty in its fundamental terms. But, then, the IJC does not really do that. It monitors and administers the boundary waters between Canada and the United States, but it does not have the power to move the boundary, if I may use that parallel.

Do you think the Auto Pact could benefit from a collegial commission, like the IJC? The Auto Pact is extensive in dollar terms and it is highly complicated in statistical terms. There are obvious differences of opinion between your side, as manufacturers, and the parts side as manufacturers; there is some constraint between the United States and Canada, with both sides feeling that the situation is too favourable to the other; there are many circumstances involving data which a commission could collect, collate and analyse and be continually knowledgeable about, and to which it would not just address itself on occasion, as we do in this committee or such as the Department of Industry, Trade and Commerce might do, or the government as a whole might do, because of a sudden crisis in a particular year. In other words, it would be an on-going monitoring body which would make recommendations to the governments of both sides for fine tuning. Right across the board that would be of benefit to the continued success of the Auto Pact.

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Naturellement, la publicité télévisée est la plus coûteuse.

**M. Bennett:** Nous produisons des annonces télévisées à Toronto pour le marché américain.

**Le sénateur McElman:** Ceci est-il également valable pour la presse et la radio?

**M. Bennett:** Je ne me souviens pas d'exemples particuliers où nous ayons eu recours à la presse ou à la radio. Pour les États-Unis, nous avons produit exclusivement des annonces télévisées.

**Le sénateur McElman:** Ceci est important, car à l'exception des compagnies de produits détergents, votre secteur industriel constitue le principal annonceur publicitaire en volume.

**M. Bennett:** C'est certainement l'un des principaux annonceurs.

**Le sénateur McElman:** Dans les deux pays.

**M. Bennett:** Oui.

**Le président:** Merci, sénateur.

Avant de clore la séance, j'aimerais revenir sur une ou deux questions. Le sénateur Barrow a abordé un détail que j'aimerais approfondir quelque peu. Voici quelques mois, M. Lavelle, de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles, a indiqué dans son témoignage qu'il aimerait que les gouvernements des États-Unis et du Canada rédigent un document pour l'application de l'Accord canado-américain de l'automobile. Dès qu'on parle de textes de ce genre, on pense immédiatement à la Commission mixte internationale. Dans une conversation récente sur le sujet, quelqu'un a dit: «Il ne faut pas s'attendre à ce qu'un gouvernement délègue à une Commission son droit souverain de modifier un traité». Je suis entièrement d'accord. Je ne délèguerais pas volontiers le droit d'amender un traité dans ses termes fondamentaux. Mais tel n'est pas le véritable propos de la CMI. Elle contrôle et administre les eaux limitrophes entre le Canada et les États-Unis, sans toutefois pouvoir en déplacer les limites, si vous me permettez cette métaphore.

Pensez-vous qu'il serait souhaitable pour l'Accord canado-américain de l'automobile de créer une commission collégiale, comme la CMI? L'Accord de l'automobile est très coûteux et très compliqué au niveau des statistiques. Il existe naturellement des divergences d'opinions entre les fabricants de véhicules et les fabricants de pièces; il existe une sorte d'antagonisme entre les États-Unis et le Canada, chaque partie estimant que la situation est trop favorable à l'autre partie; dans bien des circonstances, on trouve des données qu'une commission pourrait rassembler, analyser et diffuser au jour le jour, et à laquelle on pourrait constamment s'adresser, et non simplement en certaines occasions, comme le fait ce comité ou comme pourrait le faire le ministère de l'Industrie et du Commerce ou le gouvernement lors d'une crise soudaine. Autrement dit, il s'agirait d'un organisme de contrôle permanent qui pourrait faire des recommandations aux gouvernements de chaque partie pour réaliser un accord harmonieux. Ce serait un avantage fondamental pour la poursuite des succès de l'Accord canado-américain de l'automobile.



[Text]

**Mr. Bennett:** That is an interesting thought, Mr. Chairman. I have not heard it voiced before. I would want to reflect on it before commenting. I honestly think there are two main problems with the Auto Pact, as I perceive it. One is that the results that are expected by both governments are not clearly enough defined. Even if the industry knew what was expected in terms of trade balances or levels of production or parts versus vehicles, or what-have-you, in other words, if there were some defined parameters within which the governments mutually agreed the industry should operate, then I frankly think that the individual companies within the industry are capable of structuring themselves so as to operate within those parameters.

The one major stipulation I would want to make is that I would hate to see it on an individual, one-year basis. There does need to be something like a three-year moving average, because anything can happen in one year. Marketing in one country may go to "pot" and there is no way you can adjust or realign the nature of your activities to respond to such a market shift. But if the governments were to agree upon their expectations in whatever performance criteria they saw fit to define, and then look at it on a three-year or five-year moving average basis, I do not think you would need an IJC type of organization. The Department of Industry, Trade and Commerce here and the Commerce Department in the United States could monitor to see that in fact those results were achieved and then address the industry if in fact the expectations were not being met.

The trouble now is that you do get shifts from one year to another and, as you observed earlier, the minute the balance gets in Canada's favour there is all kinds of interest and concern south of the border. At the moment the trade balance has swung the other way—for what I think are some rather understandable reasons—and naturally the Canadian side is all excited and apprehensive. I think this occurs because the expectations have never really been clearly set out as to what each country regards as being an acceptable level of achievement.

**The Chairman:** So what you are saying is that our governments have not really had a total meeting of minds as to what the treaty says or is designed to do?

**Mr. Bennett:** That is my belief, sir.

**The Chairman:** Possibly that would be the distance we should go today. I was going to ask some detailed questions about the safeguards, but I find them so complex that it is perhaps an avenue the committee should not get off into. I think they can be studied by experts.

The important thing you said today is that while the free trade nature of this act has been generally beneficial to both sides in creating a North American market available to Canadian industry, that really would not function in a pure free trade environment, and that safeguards are necessary to Canada to maintain its share.

[Traduction]

**M. Bennett:** Votre point de vue est intéressant, monsieur le président. Je ne l'avais jamais entendu auparavant. J'aimerais y réfléchir avant de faire un commentaire. Je pense sincèrement que, cet Accord de l'automobile tel que je le perçois, suscite deux principaux problèmes. Le premier problème réside dans le fait que les résultats escomptés par les deux gouvernements ne sont pas assez clairement définis. Les représentants de l'industrie automobile savaient ce qu'on attendait d'eux en matière de balances commerciales, de niveaux de production ou de rapport pièces-véhicules, entre autres, mais s'il existait des paramètres fixes que les deux gouvernements accepteraient pour l'exploitation de l'industrie automobile, je crois sincèrement que les industries automobiles seraient capables de se structurer individuellement en fonction de ces paramètres.

Cependant, j'aimerais principalement vous faire remarquer que je n'aimerais pas voir ces paramètres fixés sur une base annuelle. Il faudrait pouvoir établir une moyenne sur au moins trois ans, étant donné que tout peut arriver dans une année. Le marché peut se détériorer dans un pays sans qu'il soit possible de redresser ou de réaligner la production en fonction de cette nouvelle conjoncture commerciale. Mais si les gouvernements s'entendaient sur les objectifs à atteindre, et établissaient des normes de rendement en prévoyant une moyenne de trois ou cinq ans, je ne crois pas que des organismes comme la CMI seraient nécessaires. Le ministère de l'Industrie et du Commerce du Canada et le *Department of Commerce* des États-Unis pourraient vérifier si les objectifs sont atteints et notifier les représentants de l'industrie automobile s'ils ne le sont pas.

Le problème en ce moment est qu'il se produit des changements d'une année à l'autre et que, comme vous l'avez fait remarquer plus tôt, dès que la balance penche en faveur du Canada, on se met à s'y intéresser et à s'en préoccuper de l'autre côté de la frontière. Et dès que notre balance commerciale redevient déficitaire, pour des raisons à mon avis plutôt compréhensibles, les producteurs canadiens deviennent tout naturellement nerveux et inquiets. Je crois que cette situation se produit parce que les deux pays n'ont jamais clairement défini ce qu'ils entendaient par niveau acceptable de rendement.

**Le président:** Si je comprends bien, vous prétendez que nos gouvernements ne se sont jamais entendus sur la teneur et les objectifs du traité, n'est-ce pas?

**M. Bennett:** C'est ce que je crois, Monsieur.

**Le président:** Peut-être devrions-nous aller jusque-là aujourd'hui. J'avais l'intention de poser certaines questions précises sur les mesures protectionnistes, mais je les trouve trop complexes pour y engager le Comité. A mon avis, elles devraient être réservées aux experts.

Vous avez affirmé principalement aujourd'hui que, même si le principe de libre concurrence énoncé dans cette loi a profité aux deux pays, par exemple, en ouvrant l'ensemble du marché nord-américain à l'industrie automobile canadienne, une conjoncture de libre échange absolu ne nous favoriserait pas et qu'il est essentiel que le Canada conserve ses mesures protectionnistes pour garder sa part du marché.



[Text]

**Mr. Bennett:** I feel there is some element of that.

**The Chairman:** Yes, some element.

I have one remaining question, and this is in amplification, I suppose, of question I asked earlier, to which I got a very subjective answer. There is a tendency in all of us to look at it industry by industry, product by product, and say that we have not got a balance there and therefore that is terrible, because we must not have an imbalance in auto parts. But we have to keep in mind that we have very favourable balances in wheat and in lumber. We cannot have it both ways. We have to look at the total trade balance, rather than the balance in one industry. Now I wonder if you would gaze at your crystal ball for a moment—and contradict me if I am too far off the beam on this type of thinking. If it had not been for Auto Pact, with the deficits we were running in 1965, in those dollars, the whole structure of our automotive industry in Canada might have deteriorated very badly, where we would have gone to a higher percentage of foreign imports and not been able to counterbalance those imports with exports of automotive parts and products to those Third World countries, because of not having a viable industry level here?

**Mr. Bennett:** I think that is a valid observation. Had we continued on under the old "Canadian content" kind of regulations, which required you to achieve 60 per cent Canadian content on any vehicle built in Canada—that is, 50 per cent on trucks and 60 per cent on cars—I think what would have happened is that, with the model proliferation that has taken place, we would probably have confined the number of models built and sold in Canada. Even with that, the cost ratio would have been significant. You would have a price problem today at least equivalent to what you had before, bearing in mind that it has come down \$200, from the company's point of view, since the trade pact came into being.

**The Chairman:** In constant dollars, that would be twice that?

**Mr. Bennett:** Yes, surely. If you take the \$200 and bake in economics and bake in deteriorating economies of scale, you would probably be looking at prices in Canada, anything from \$300 to \$500 higher than they are today, on domestically-produced units, which would obviously open a greater market potential for foreign imports.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Bennett:** So I am sure foreign imports would have captured a larger percentage of the Canadian market, to the detriment of not only the balance of trade but employment and production in this country.

**The Chairman:** And in that model, you would then not have had the type of industry in Canada that would have enabled you almost to match foreign imports with exports from Canada to foreign countries, as shown in chart 7.

[Traduction]

**M. Bennett:** Je crois que vous avez un peu raison.

**Le président:** Oui, un peu.

J'ai une dernière question, qui reprend de façon plus élaborée une question que j'ai posée plus tôt et pour laquelle j'ai obtenu une réponse très subjective. Nous avons tous tendance à considérer les industries et les produits individuellement et à affirmer que nous avons été déficitaires dans certains secteurs et que par conséquent la situation est mauvaise, vu que nous ne devons pas enregistrer de déséquilibre dans le domaine des pièces d'automobiles. Mais, nous devons garder en même temps à l'esprit que nous sommes très excédentaires dans nos échanges de blé et de bois. On ne peut être excédentaire partout. Nous devons examiner la balance commerciale globale et non la balance dans une seule industrie. Maintenant, je me demande si vous pourriez consulter votre boule de cristal un moment (je vous permets de me contredire si mes conceptions dépassent un peu trop la réalité). N'eût été le Pacte de l'automobile, compte tenu des déficits déjà considérables de 1965, la structure globale de notre industrie automobile au Canada se serait détériorée considérablement, car la proportion de nos importations étrangères aurait été encore plus élevée et nous n'aurions pas été en mesure de contrebalancer ces importations par l'exportation de pièces et de produits automobiles aux pays du Tiers-monde, étant donné que nous n'aurions pas pu rentabiliser ce secteur.

**M. Bennett:** Je crois que c'est une observation valable. Si nous avions maintenu nos exigences au sujet du «contenu canadien», dans le cadre desquelles 60 p. 100 des pièces automobiles devaient être fabriquées au Canada, c'est-à-dire, 50 p. 100 dans le cas des camions et 60 p. 100 dans le cas des automobiles, je crois qu'alors, compte tenu de la variété des modèles, nous aurions probablement dû diminuer le nombre de modèles fabriqués et vendus au Canada. Même là, les coûts auraient été relativement élevés. Nous aurions aujourd'hui un problème de prix au moins équivalent à celui que nous avons connu antérieurement, si on se souvient que le prix est descendu de \$200 selon les représentants des industries de l'automobile depuis l'entrée en vigueur de ce pacte commercial.

**Le président:** En dollars constants, ce serait le double, n'est-ce pas?

**M. Bennett:** Oui, sûrement. Si ce \$200 était transposé en termes économiques, je veux dire, en termes d'économies d'échelle détériorées, les prix au Canada pourraient être de \$300 à \$500 supérieurs aux prix actuellement en vigueur aux États-Unis pour les produits domestiques, ce qui évidemment entraînerait un accroissement du potentiel commercial des importations étrangères.

**Le président:** Exactement.

**M. Bennett:** En conséquence, je suis certain que les importations étrangères accaparaient une plus grande part du marché canadien, au détriment non seulement de la balance commerciale, mais de l'emploi et de la productivité du Canada.

**Le président:** Et dans cette conjoncture, nous n'aurions pas eu ce genre d'industrie au Canada qui nous aurait presque permis d'équilibrer le niveau des importations étrangères avec

[Text]

**Mr. Bennett:** That is correct.

**The Chairman:** So we would have exacerbated our problem?

**Mr. Bennett:** That is true.

**The Chairman:** Those are the only questions I have. Are there any other questions? It is after 5 o'clock. I thank Mr. Bennett and his confrères for coming before the committee this afternoon. We thank him particularly not only for the graphs but for his very lucid and comprehensive opening statement to us and for his frankness in answering our questions.

**Mr. Bennett:** Thank you.

The committee adjourned.

[Traduction]

celui des exportations canadiennes à l'étranger, comme le démontre le tableau 7.

**M. Bennett:** C'est exact.

**Le président:** En conséquence, notre problème se serait aggravé, n'est-ce pas?

**M. Bennett:** Exactement.

**Le président:** Ce sont les seules questions que j'avais. Y a-t-il d'autres questions? Il est plus de 17 heures. Je remercie M. Bennett et ses confrères d'être venus témoigner cet après-midi devant le Comité. Nous désirons remercier particulièrement M. Bennett non seulement pour ses tableaux, mais pour la déclaration préliminaire très lucide et très exhaustive qu'il nous a présentée et pour son abilité à répondre à nos questions.

**M. Bennett:** Merci.

Le Comité suspend ses travaux.





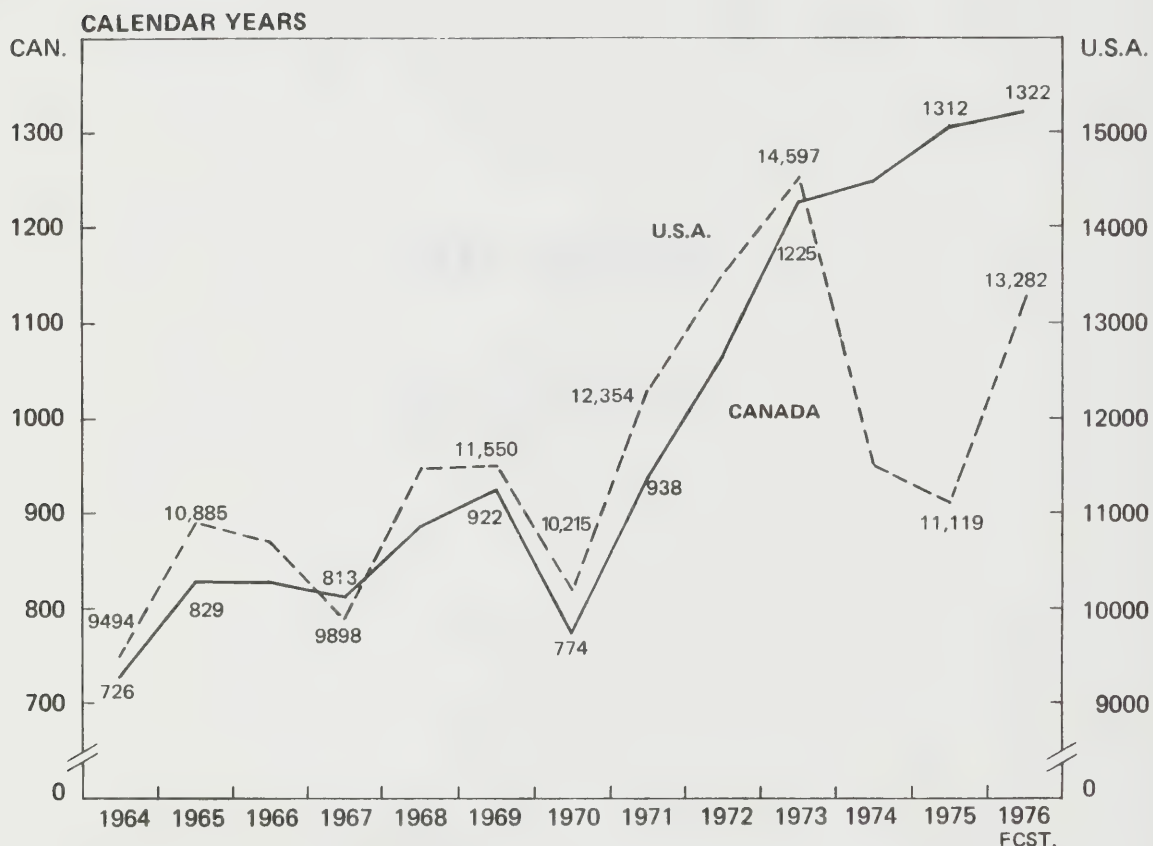
## **APPENDIX "7A"**

---

## **APPENDICE « 7A »**

## APPENDIX "7A"

INDUSTRY RETAIL SALES  
CANADA AND U.S.A.  
(THOUSANDS OF UNITS)



## TOTAL N.A. RETAIL SALES (MILLIONS)

10.2	11.7	11.5	10.7	12.4	12.5	11.0	13.3	14.6	15.8	12.8	12.4	14.6
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

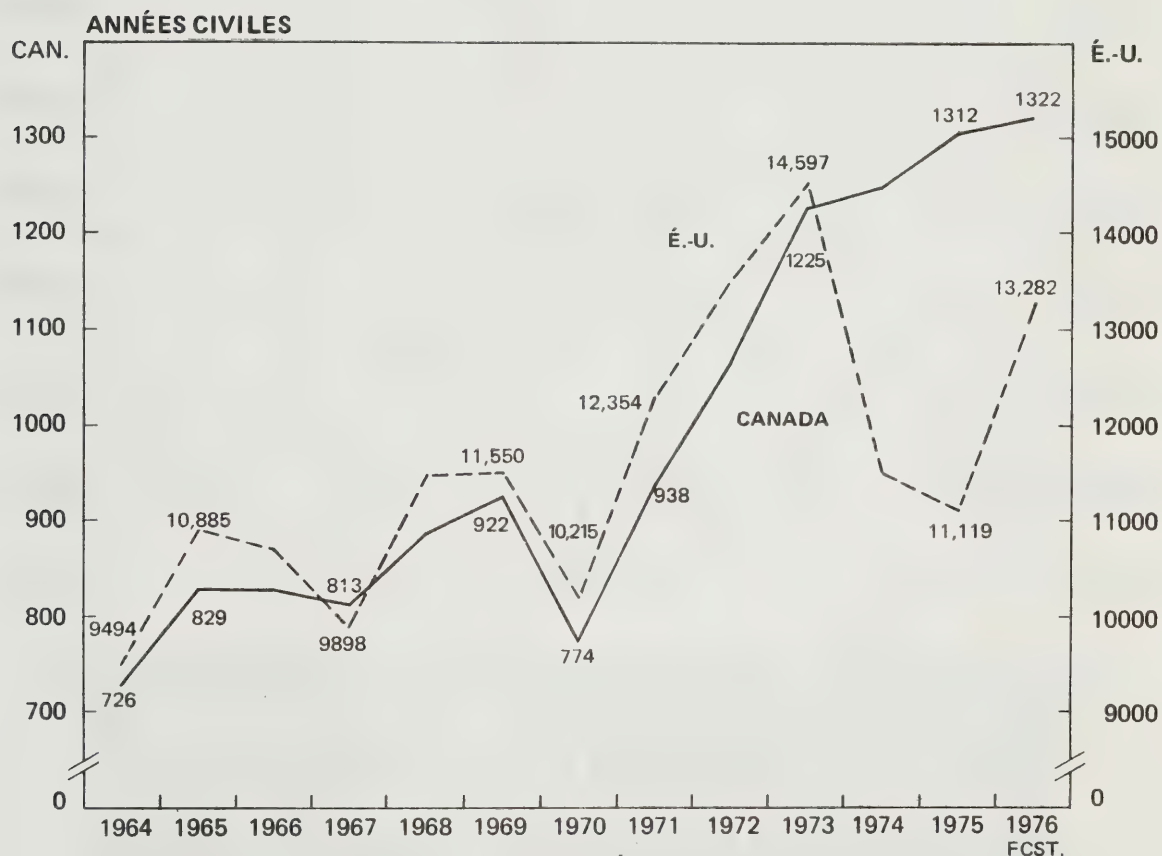
## CANADA PERCENT OF TOTAL N.A.

7.1	7.1	7.2	7.6	7.2	7.4	7.0	7.1	7.3	7.7	9.7	10.6	9.1
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

SOURCE: MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS' ASSOCIATIONS REPORTS

## APPENDICE « 7A »

**VENTES INDUSTRIELLES AU DÉTAIL  
CANADA ET ÉTATS-UNIS**  
(Milliers d'Unités)

**POURCENTAGE CANADIEN DU TOTAL NORD-AMÉRICAIN**

10.2	11.7	11.5	10.7	12.4	12.5	11.0	13.3	14.6	15.8	12.8	12.4	14.6
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

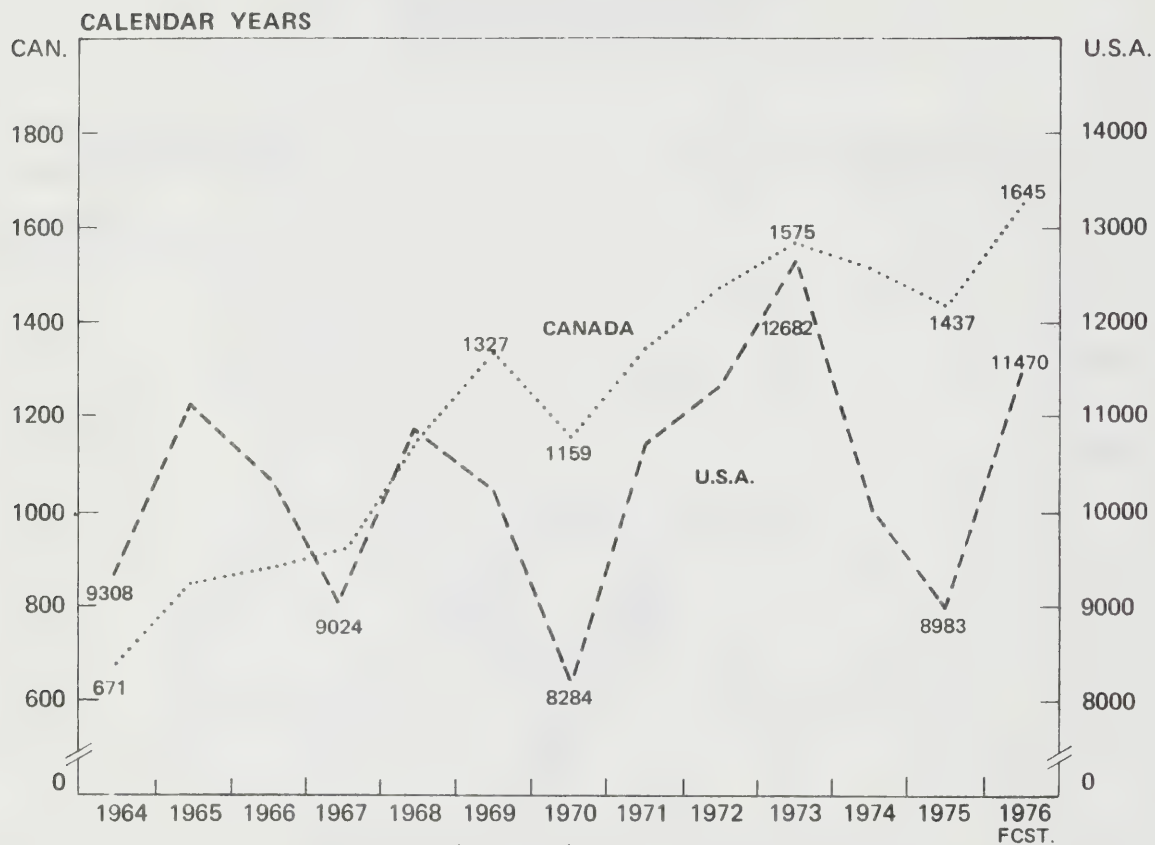
**TOTAL NORD-AMÉRICAIN DES VENTES INDUSTRIELLES AU DÉTAIL (MILLIONS)**

7.1	7.1	7.2	7.6	7.2	7.4	7.0	7.1	7.3	7.7	9.7	10.6	9.1
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

**SOURCE:** RAPPORT DES ASSOCIATIONS DE FABRICANTS DE VÉHICULES MOTORISÉS



# INDUSTRY VEHICLE PRODUCTION CANADA AND U.S.A. (THOUSANDS OF UNITS)



## TOTAL N.A. VEHICLE PRODUCTION (MILLIONS)

10.0	12.0	11.3	9.9	12.0	11.5	9.4	12.0	12.8	14.3	11.6	10.4	13.1
------	------	------	-----	------	------	-----	------	------	------	------	------	------

## CANADA PERCENT OF TOTAL N.A.

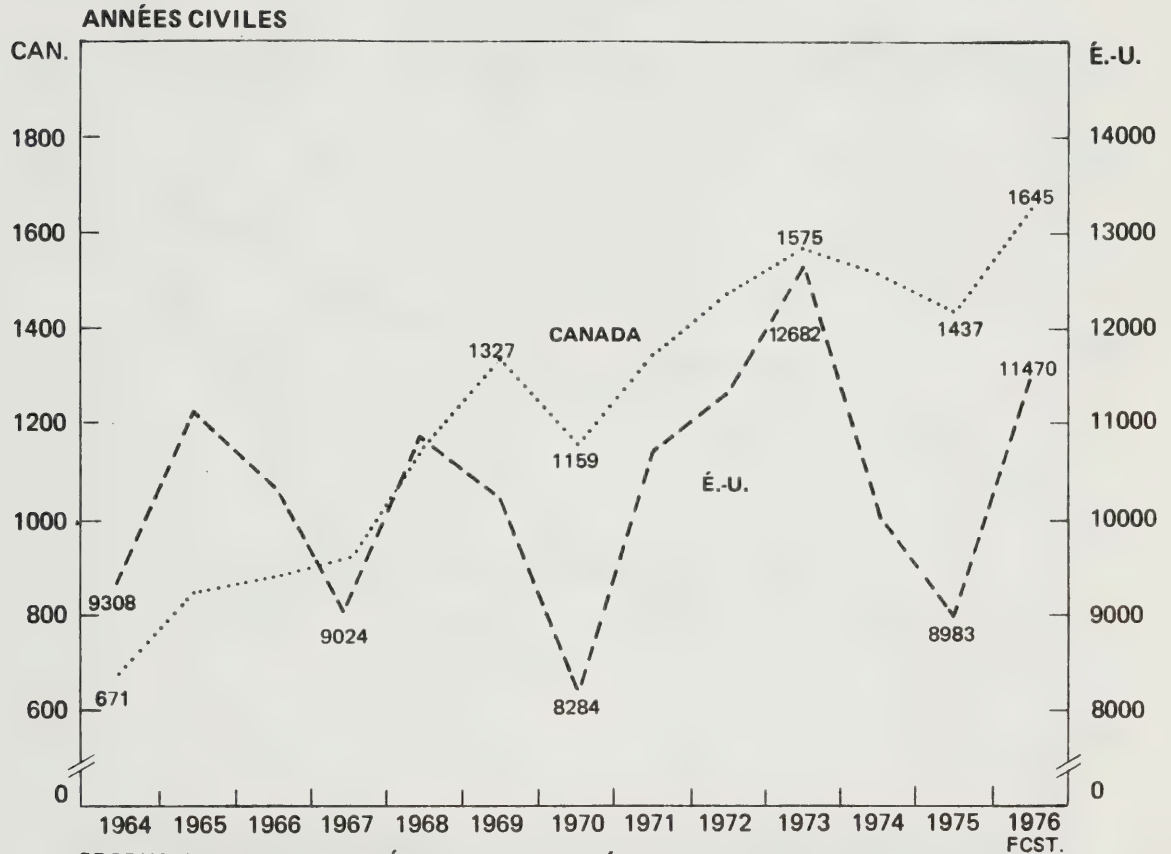
6.7	7.1	7.7	9.2	9.6	11.5	12.3	11.2	11.5	11.1	13.2	13.8	12.5
-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------

## RETAIL SALES - CANADA PERCENT OF TOTAL N.A.

MEMO:	7.1	7.1	7.2	7.6	7.2	7.4	7.0	7.1	7.3	7.7	9.7	10.6	9.1
-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

SOURCE: STATISTICS CANADA, U.S. DEPARTMENTS OF COMMERCE, WARD'S AND  
MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS' ASSOCIATIONS REPORTS

**PRODUCTION DE VÉHICULES INDUSTRIELS  
CANADA ET ÉTATS-UNIS**  
(Milliers d'unités)



**PRODUCTION TOTALE DES VÉHICULES NORD-AMÉRICAINS (MILLIONS)**

10.0	12.0	11.3	9.9	12.0	11.5	9.4	12.0	12.8	14.3	11.6	10.4	13.1
------	------	------	-----	------	------	-----	------	------	------	------	------	------

**POURCENTAGE CANADIEN DU TOTAL NORD-AMÉRICAIN**

6.7	7.1	7.7	9.2	9.6	11.5	12.3	11.2	11.5	11.1	13.2	13.8	12.5
-----	-----	-----	-----	-----	------	------	------	------	------	------	------	------

**VENTES AU DÉTAIL – POURCENTAGE CANADIEN DU TOTAL NORD-AMÉRICAIN**

**MEMO:**

7.1	7.1	7.2	7.6	7.2	7.4	7.0	7.1	7.3	7.7	9.7	10.6	9.1
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----

**SOURCE:** RAPPORTS DE STATISTIQUE CANADA, DES DÉPARTEMENTS DES AFFAIRES COMMERCIALES (É.-U.), DE WARD ET DES ASSOCIATIONS DE FABRICANTS DE VÉHICULES MOTORISÉS.

**AUTOMOTIVE INDUSTRY EMPLOYMENT  
CANADA'S SHARE OF TOTAL NORTH AMERICA  
(PERCENT)**



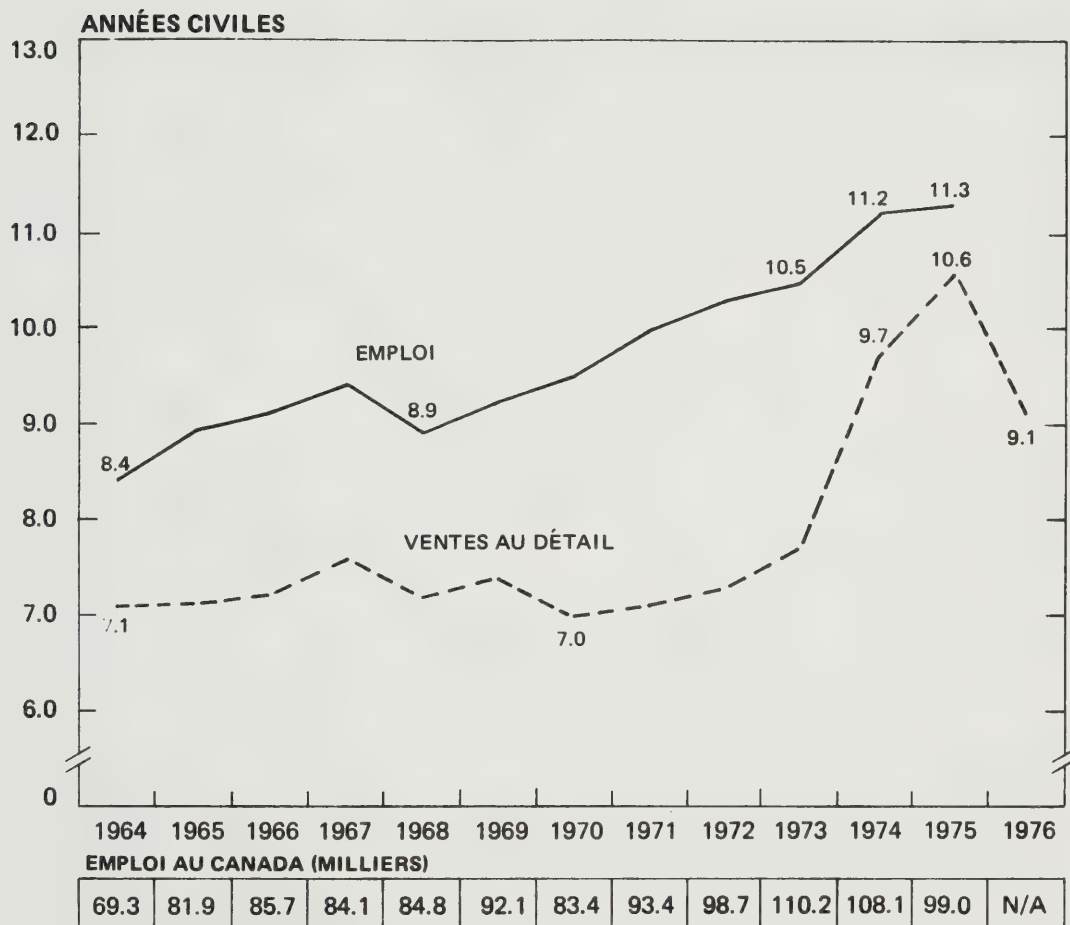
**CANADA EMPLOYMENT (000)**

69.3	81.9	85.7	84.1	84.8	92.1	83.4	93.4	98.7	110.2	108.1	99.0	N/A
------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------	------	-----

**SOURCE: BASIC DATA FROM STATISTICS CANADA AND U.S. BUREAU  
OF LABOUR STATISTICS**

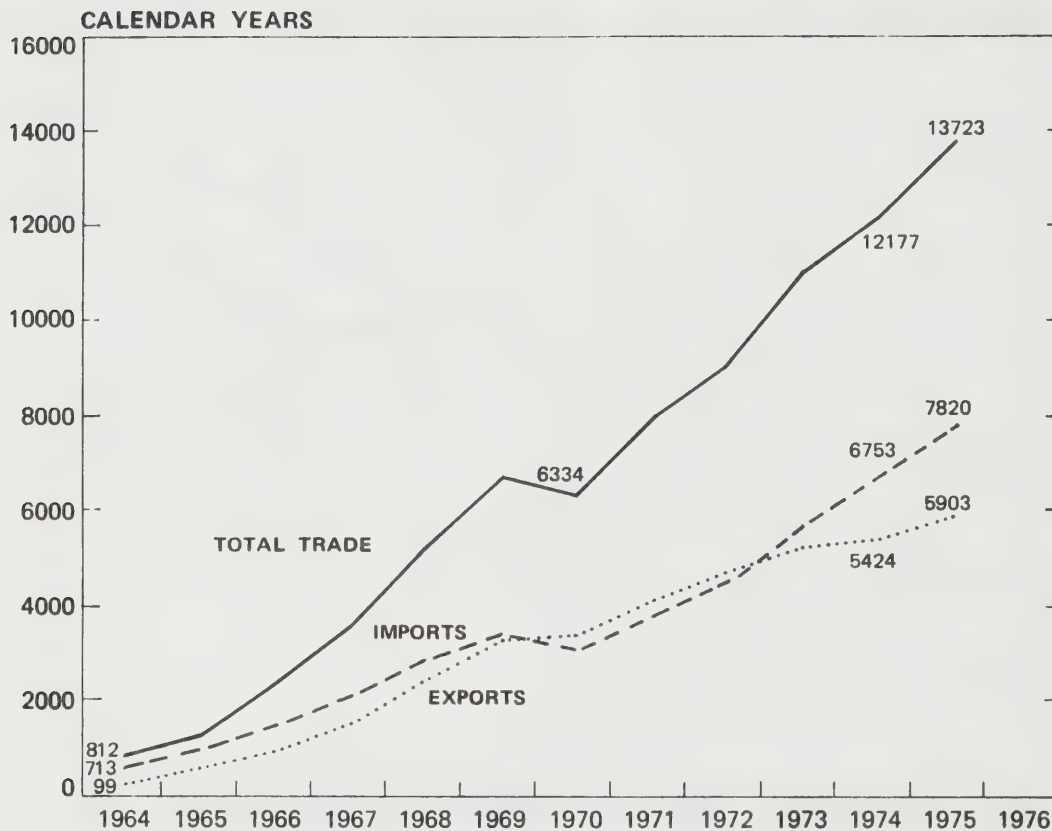


**EMPLOI DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE  
PART DU CANADA DU TOTAL NORD-AMÉRICAIN  
(POURCENTAGE)**



**SOURCE:** DONNÉES DE BASE DE STATISTIQUE CANADA ET DU BUREAU AMÉRICAIN DES STATISTIQUES SUR LA MAIN-D'ŒUVRE.

**TOTAL AUTOMOTIVE TRADE  
CANADA WITH U.S.A.  
(MILLIONS OF DOLLARS)**



**NET SURPLUS/(DEFICIT)**

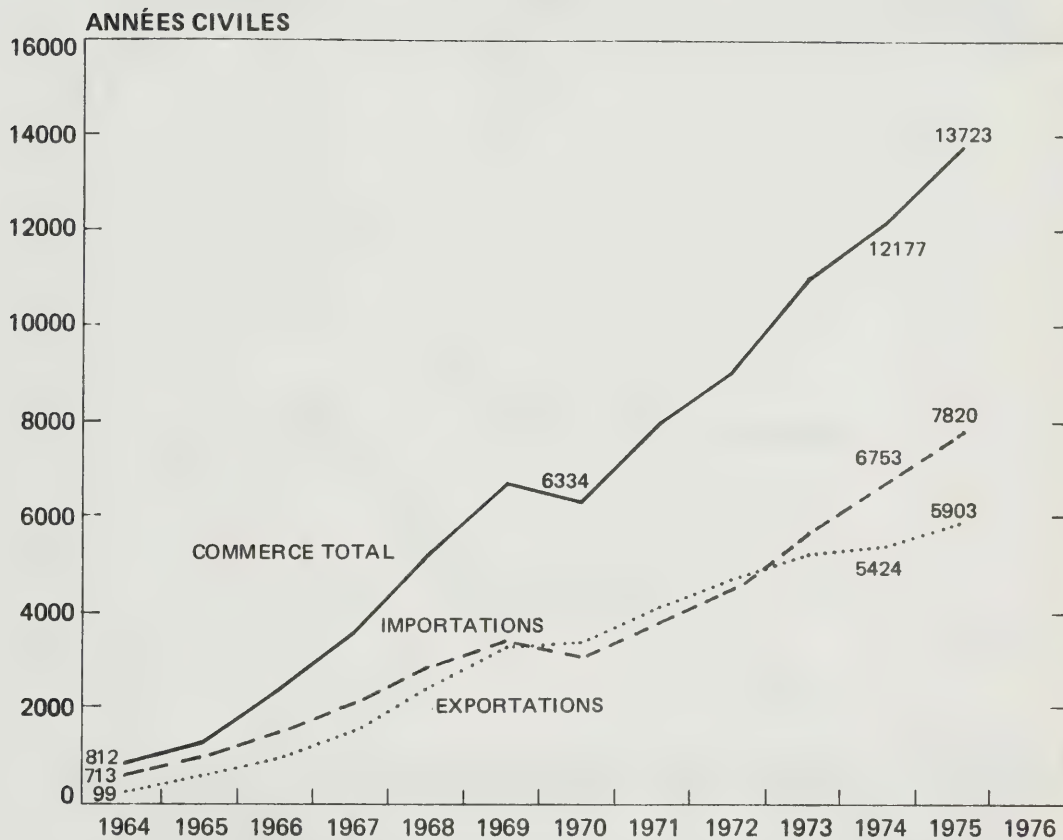
(614)	(711)	(601)	(522)	(389)	(90)	204	230	75	(440)	(1329)	(1917)	N/A
-------	-------	-------	-------	-------	------	-----	-----	----	-------	--------	--------	-----

**PERCENT OF TOTAL AUTOMOTIVE TRADE**

(75.6)	(58.7)	(25.3)	(14.7)	(7.3)	(1.3)	3.2	2.9	.8	(4.0)	(10.9)	(14.0)	N/A
--------	--------	--------	--------	-------	-------	-----	-----	----	-------	--------	--------	-----

**SOURCE: STATISTICS CANADA**

**TOTAL DU COMMERCE DE L'AUTOMOBILE  
CANADA AVEC LES É.-U.  
(MILLIONS DE DOLLARS)**

**EXCÉDENT/DÉFICIT NET**

(614)	(711)	(601)	(522)	(389)	(90)	204	230	75	(440)	(1329)	(1917)	N/A
-------	-------	-------	-------	-------	------	-----	-----	----	-------	--------	--------	-----

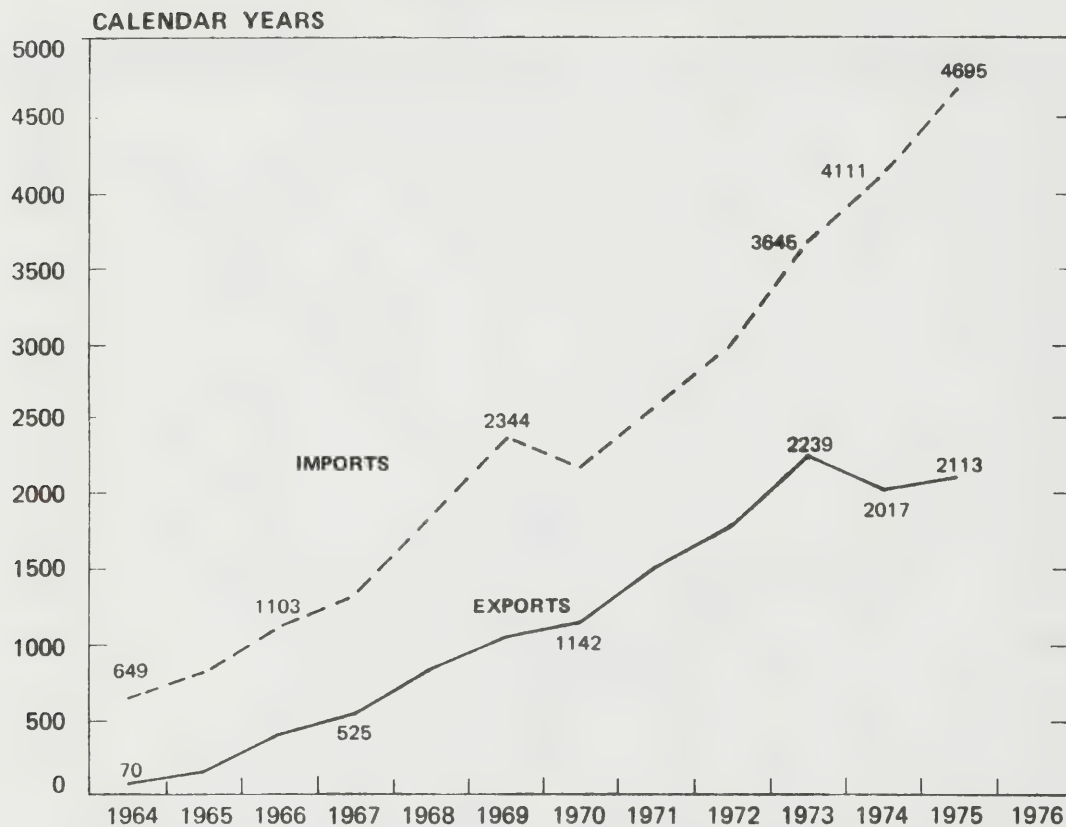
**POURCENTAGE DU TOTAL DU COMMERCE DE L'AUTOMOBILE**

(75.6)	(58.7)	(25.3)	(14.7)	(7.3)	(1.3)	3.2	2.9	.8	(4.0)	(10.9)	(14.0)	N/A
--------	--------	--------	--------	-------	-------	-----	-----	----	-------	--------	--------	-----

SOURCE: STATISTIQUE CANADA



**GROSS AUTOMOTIVE PARTS TRADE  
CANADA WITH U.S.A.  
(MILLIONS OF DOLLARS)**



**NET SURPLUS/(DEFICIT)**

(579)	(652)	(705)	(797)	(994)	(1302)	(989)	(1017)	(1157)	(1406)	(2094)	(2582)	N/A
-------	-------	-------	-------	-------	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	-----

**PERCENT OF TOTAL TRADE**

(80.5)	(67.8)	(47.0)	(43.2)	(36.8)	(38.5)	(30.2)	(25.3)	(24.3)	(23.9)	(34.2)	(37.9)	N/A
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-----

SOURCE: STATISTICS CANADA

**TOTAL BRUT DU COMMERCE DES PARTIES D'AUTOMOBILE  
CANADA AVEC LES É.-U.  
(MILLIONS DE DOLLARS)**

**ANNÉES CIVILES**



**EXCÉDENT/DÉFICIT NET**

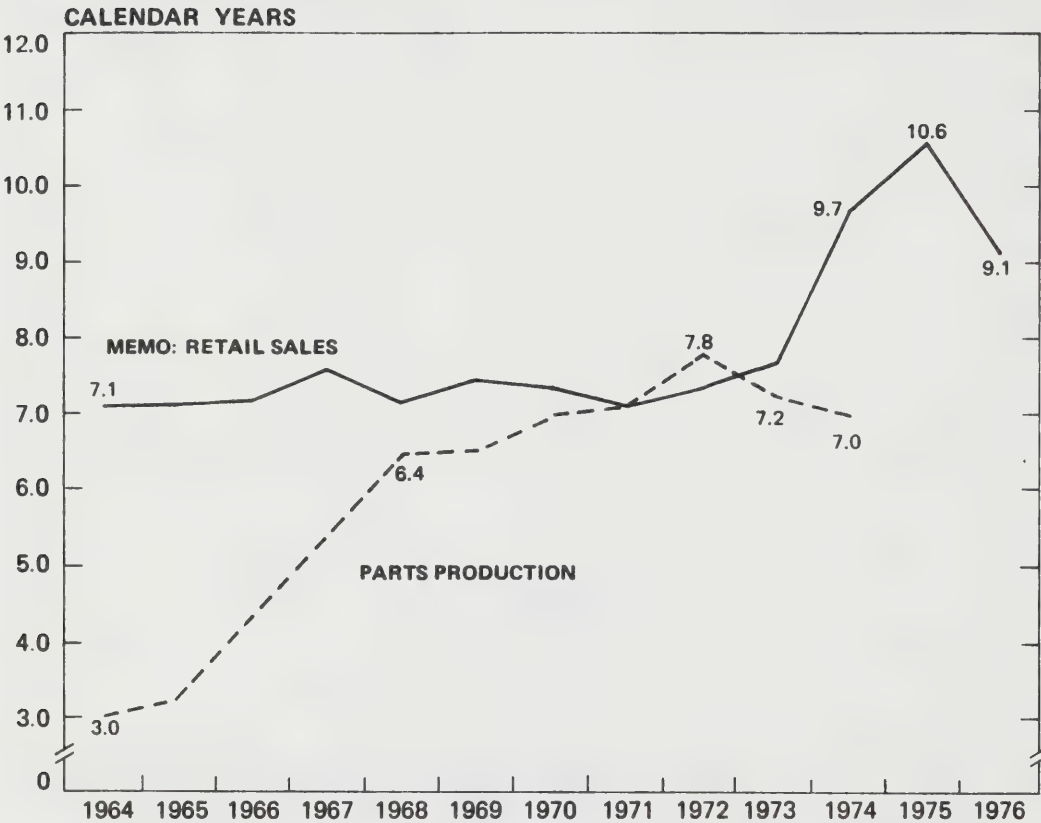
(579)	(652)	(705)	(797)	(994)	(1302)	(989)	(1017)	(1157)	(1406)	(2094)	(2582)	N/A
-------	-------	-------	-------	-------	--------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	-----

**POURCENTAGE DU COMMERCE TOTAL**

(80.5)	(67.8)	(47.0)	(43.2)	(36.8)	(38.5)	(30.2)	(25.3)	(24.3)	(23.9)	(34.2)	(37.9)	N/A
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-----

**SOURCE: STATISTIQUE CANADA**

ORIGINAL EQUIPMENT PARTS PRODUCTION  
CANADA'S SHARE OF TOTAL NORTH AMERICA  
(PERCENT)



MOTOR VEHICLE MANUFACTURERS – PERCENT

1.0	1.2	2.4	2.9	3.5	3.7	4.9	5.1	5.9	5.5	5.2	N/A	N/A
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

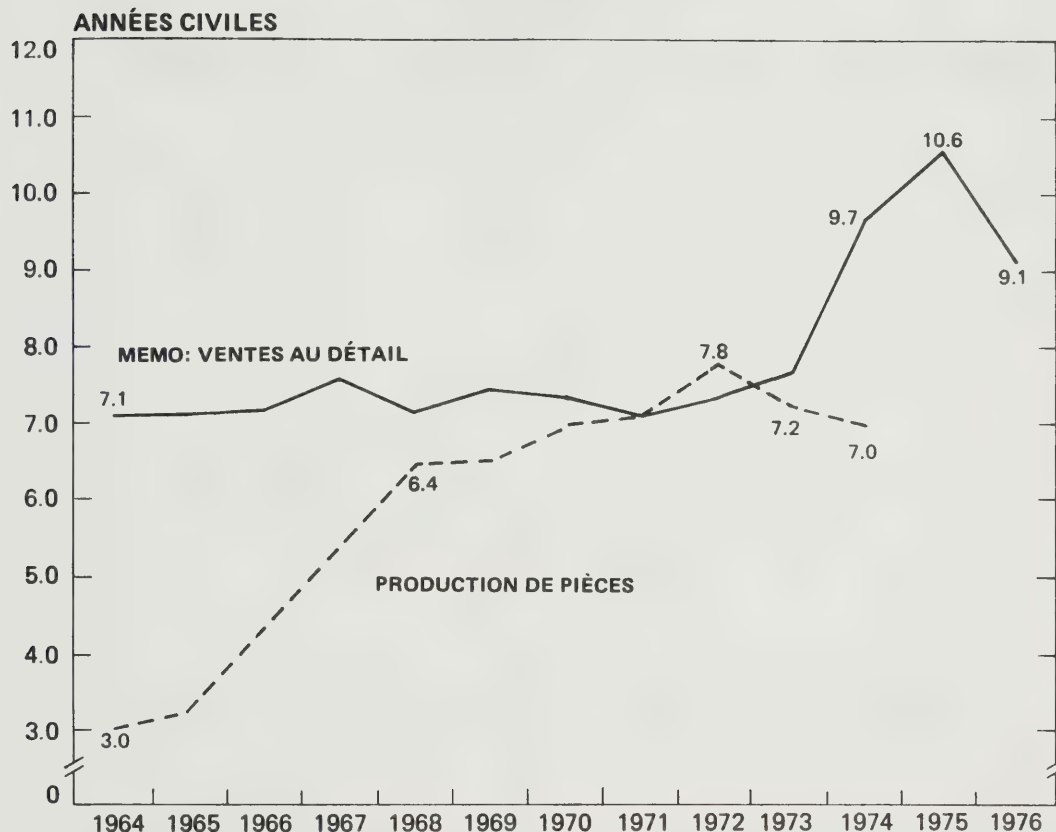
PARTS PRODUCERS – PERCENT

5.4	5.5	6.8	8.5	10.2	10.1	10.1	9.8	10.4	9.2	9.2	N/A	N/A
-----	-----	-----	-----	------	------	------	-----	------	-----	-----	-----	-----

SOURCE: COMMITTEE ON FINANCE U.S. SENATE



**PRODUCTION INITIALE DES PARTIES D'ÉQUIPEMENT  
PART DU CANADA DU TOTAL NORD-AMÉRICAIN  
(POURCENTAGE)**



**FABRICANTS DE VÉHICULES MOTORISÉS – POURCENTAGE**

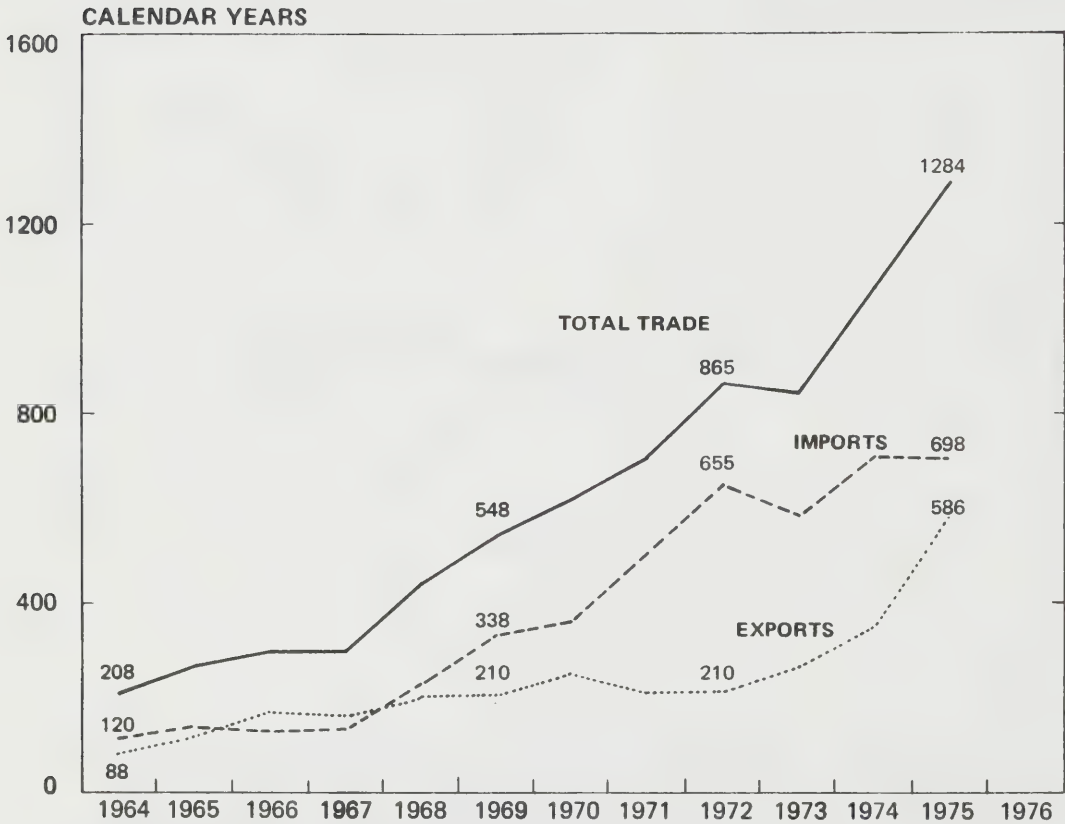
1.0	1.2	2.4	2.9	3.5	3.7	4.9	5.1	5.9	5.5	5.2	N/A	N/A
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**PRODUCTEURS DE PARTIES D'AUTOMOBILE – POURCENTAGE**

5.4	5.5	6.8	8.5	10.2	10.1	10.1	9.8	10.4	9.2	9.2	N/A	N/A
-----	-----	-----	-----	------	------	------	-----	------	-----	-----	-----	-----

**SOURCE:** COMITÉ SÉNATORIAL AMÉRICAIN DES FINANCES.

TOTAL AUTOMOTIVE TRADE  
CANADA WITH COUNTRIES OTHER THAN U.S.A.  
(MILLIONS OF DOLLARS)



SURPLUS/(DEFICIT)  
VEHICLES

N/A	(23)	5	(9)	(45)	(137)	(97)	(260)	(347)	(251)	(246)	(16)	N/A
-----	------	---	-----	------	-------	------	-------	-------	-------	-------	------	-----

PARTS

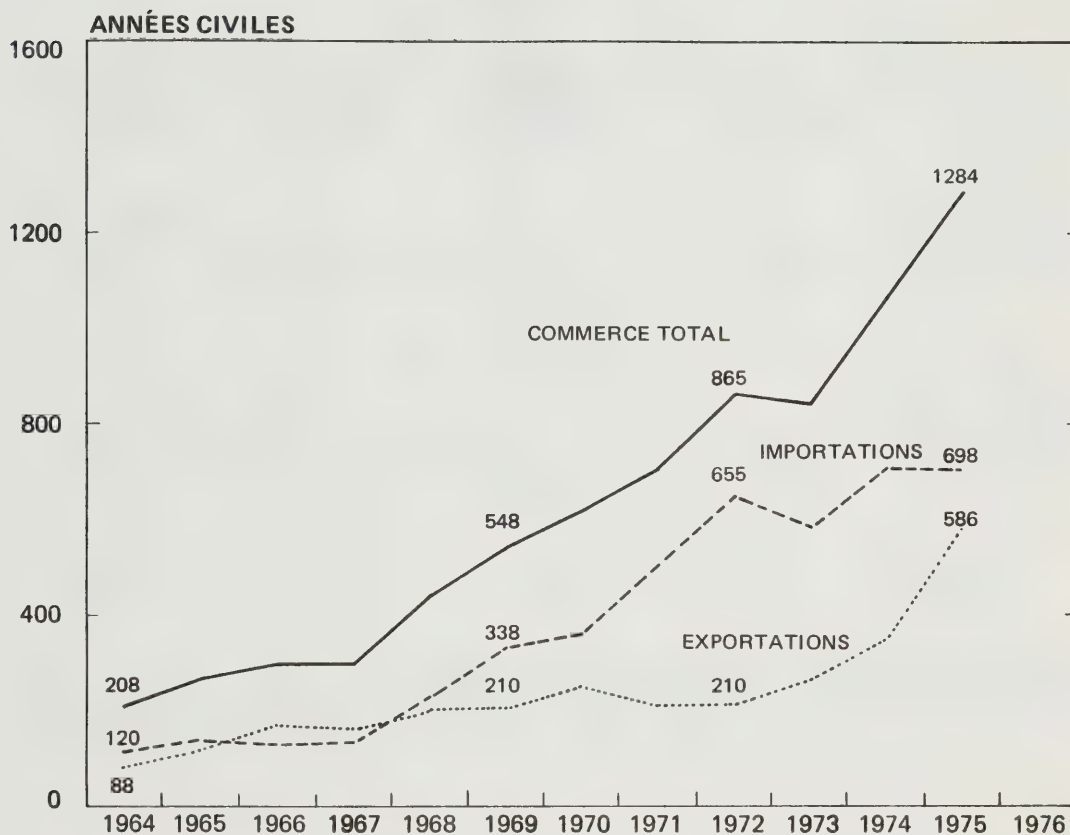
N/A	18	26	30	20	9	(23)	(41)	(98)	(85)	(111)	(96)	N/A
-----	----	----	----	----	---	------	------	------	------	-------	------	-----

TOTAL AUTOMOTIVE

(32)	(5)	31	21	(25)	(128)	(120)	(301)	(445)	(336)	(357)	(112)	N/A
------	-----	----	----	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

SOURCE: STATISTICS CANADA

**TOTAL DU COMMERCE DE L'AUTOMOBILE  
CANADA AVEC DES PAYS AUTRES QUE LES É.-U.  
(MILLIONS DE DOLLARS)**



**EXCÉDENT/DÉFICIT  
VÉHICULES**

N/A	(23)	5	(9)	(45)	(137)	(97)	(260)	(347)	(251)	(246)	(16)	N/A
-----	------	---	-----	------	-------	------	-------	-------	-------	-------	------	-----

**PARTIES D'AUTOMOBILE**

N/A	18	26	30	20	9	(23)	(41)	(98)	(85)	(111)	(96)	N/A
-----	----	----	----	----	---	------	------	------	------	-------	------	-----

**TOTAL DES AUTOMOBILES**

(32)	(5)	31	21	(25)	(128)	(120)	(301)	(445)	(336)	(357)	(112)	N/A
------	-----	----	----	------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----

SOURCE: STATISTIQUE CANADA



INVESTMENT IMPEDIMENTS  
TYPICAL FACILITY INVESTMENT  
OF \$80 MILLION

	SALES TAX COSTS		
	CANADA (ONTARIO)	U.S.A. (MICHIGAN)	CANADA OVER U.S.A.
	\$ MILS	\$ MILS	\$ MILS
FEDERAL TAX			
— Building Materials	\$ .8	NIL	\$ .8
— Non Production Equipment	1.2	NIL	1.2
	<u>\$ 2.0</u>	<u>—</u>	<u>\$ 2.0</u>
PROVINCIAL/STATE TAX			
— Building Materials	\$ 1.1	\$ .6	\$ .5
— Non Production Equipment	.8	.4	.4
	<u>\$ 1.9</u>	<u>\$ 1.0</u>	<u>\$ .9</u>
TOTAL	<u>\$ 3.9</u>	<u>\$ 1.0</u>	<u>\$ 2.9</u>

PRODUCTION EQUIPMENT PENALTY OF \$2.3 MILLION  
ELIMINATED BY ONTARIO IN NOVEMBER, 1976.

## OBSTACLES À L'INVESTISSEMENT

INVESTISSEMENT TYPE  
DE \$80 MILLIONS

	COÛTS DE LA TAXE DE VENTE		
	CANADA (ONTARIO)	É.-U. (MICHIGAN)	CANADA VS. É.-U.
	\$ MILLIERS	\$ MILLIERS	\$ MILLIERS
TAXE FÉDÉRALE			
— Matériaux de construction	\$ .8	NIL	\$ .8
— Équipement ne servant pas à la production	1.2	NIL	1.2
	<u>\$ 2.0</u>	<u>—</u>	<u>\$ 2.0</u>
TAXE PROVINCIALE/D'ÉTAT			
— Matériaux de construction	\$ 1.1	\$ .6	\$ .5
— Équipement ne servant pas à la production	.8	.4	.4
	<u>\$ 1.9</u>	<u>\$ 1.0</u>	<u>\$ .9</u>
TOTAL	<u>\$ 3.9</u>	<u>\$ 1.0</u>	<u>\$ 2.9</u>

PÉNALITÉ DE \$2.3 MILLIONS SUR DE L'ÉQUIPEMENT DE PRODUCTION ANNULÉE PAR LA PROVINCE D'ONTARIO EN NOVEMBRE 1976.

**FORD MOTOR COMPANY**  
**VEHICLE RETAIL PRICE DIFFERENTIALS**  
(DOLLARS PER UNIT)

	AVERAGE CAR CANADA OVER U.S.A.			
	1965		1976	
	\$	%	\$	%
COMPANY AND DEALER PREMIUM	\$ 399	14.1	\$194	4.4
FEDERAL TAX <u>1/</u>	<u>97</u>	<u>3.4</u>	<u>412</u>	<u>9.3</u>
TOTAL PREMIUM	<u>\$ 496</u>	<u>17.5%</u>	<u>\$606</u>	<u>13.7%</u>

1/ EXCLUDES CANADIAN FEDERAL EXCISE (WEIGHT) TAX  
AND PROVINCIAL/STATE RETAIL TAX.



**COMPAGNIE FORD MOTOR**  
**DIFFÉRENCES DES PRIX DE DÉTAIL DES VÉHICULES**  
**(DOLLARS PAR UNITÉ)**

	VOITURE MOYENNE CANADA PAR RAPPORT AUX É.-U.			
	1965		1976	
	\$	%	\$	%
Prime des compagnies et des concessionnaires	\$ 399	14.1	\$194	4.4
TAXE FÉDÉRALE 1/	97	3.4	412	9.3
PRIME TOTALE	<u>\$ 496</u>	<u>17.5%</u>	<u>\$606</u>	<u>13.7%</u>

1/ NE COMPREND PAS LA TAXE FÉDÉRALE CANADIENNE D'ACCISE (POIDS) ET LA TAXE DE VENTE AU DÉTAIL PROVINCE/ÉTAT.











WITNESSES—TÉMOINS

*From the Ford Motor Company of Canada:*

Mr. Roy Bennett, President and Chief Executive Officer;  
and

Mr. W. Mitchell, Vice President, Finance.

*De la Ford Motor Company of Canada:*

M. Roy Bennett Président du Conseil d'administration et  
directeur général; et

M. W. Mitchell, vice-président Finance.



CA 140 23

- F N



Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, December 16, 1976

Le jeudi 16 décembre 1976

Issue No. 8

Fascicule n° 8

**Eighth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Huitième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart,

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,  
The Honourable Senator van Roggen moved, seconded  
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination, at such rates of remuneration and reim-  
bursement as the Committee may determine, and to  
compensate witnesses by reimbursement of travelling and  
living expenses, if required, in such amount as the Com-  
mittee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,  
L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel technique, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, December 16, 1976  
(9)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *In Camera* at 9:35 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Macnaughton and McElman. (8)

*Present, but not of the Committee:* The Honourable Senators Haig and Petten. (2)

*In attendance:* Mr. Peter C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; and Miss M. A. Carroll, from The Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Agreed.*—That portions of the record of the proceedings of this *In Camera* meeting be printed, subject to the approval of the witnesses concerned.

*Witnesses: From the Steel Company of Canada (Stelco):* Mr. J. D. Allan, President; Mr. G. L. Waters, General Manager, Marketing and Commercial Planning; Mr. W. A. Darby, General Accountant—Taxation; and Mr. R. E. Heneault, Vice-President—Administration.

*From Atlas Steels:* Mr. Allan V. Orr, Vice-President and General Manager; and Mr. Carl Ohlson, Vice-President—Marketing.

During the course of his submission, Mr. Allan referred to a series of charts, tables and maps.

*Agreed.*—That the above-mentioned charts, tables and maps be annexed to these proceedings. (*See Appendix "8-A"*)

Mr. Allan tabled the following documents:

- a) Submission of The Algoma Steel Corporation, Ltd, Dominion Foundries & Steel, Ltd., the Steel Company of Canada Ltd., and Sidbec-Dosco Ltd., to the Canadian Trade and Tariffs Committee with respect to GATT Negotiations, dated November 1974. (*Exhibit No. 2*)
- b) Supplementary submission of The Algoma Steel Corporation, Ltd., Dominion Foundries & Steel, Ltd., the Steel Company of Canada Ltd. and Sidbec-Dosco Ltd., to the Canadian Trade and Tariffs Committee with respect to GATT Negotiations, dated December 1975. (*Exhibit No. 3*)
- c) Submission of The Steel Company of Canada Ltd. to the Royal Commission on Corporate Concentration, dated November 1975. (*Exhibit No. 4*)

Those documents were identified as indicated above.

## PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 16 décembre 1976  
(9)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis-clos à 9 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (président), Barrow, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Macnaughton et McElman. (8)

*Présents, mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Haig et Petten. (2)

*Également présents:* M. Peter C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; Mme Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité et Mlle M. A. Carroll, de la bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Il est convenu.*—Que certaines parties du compte rendu des délibérations de cette réunion à huis-clos soient imprimées, sous réserve de l'approbation des témoins concernés.

*Témoins: De la Steel Company of Canada (Stelco):* MM. J. D. Allan, président; G. L. Waters, directeur général, commercialisation et planification commerciale; W. A. Darby, comptable général—impôt; et R. E. Heneault, vice-président—administration.

*D'Atlas Steels:* MM. Allan V. Orr, vice-président et directeur général; et Carl Ohlson, vice-président—commercialisation.

Au cours de son exposé, M. Allan s'est reporté à une série de graphiques, de tableaux et de cartes.

*Il est convenu.*—Que les graphiques, tableaux et cartes susmentionnés soient joints aux délibérations. (*Voir appendice «8-A»*)

M. Allan dépose les documents suivants:

- a) Exposé de novembre 1974, présenté par l'Algoma Steel Corporation, Ltd., la Dominion Foundries & Steel Ltd., la Steel Company of Canada Ltd. et Sidbec-Dosco Ltd., au Comité canadien du commerce et des tarifs sur les négociations du GATT. (*Pièce n° 2*)
- b) Exposé supplémentaire de décembre 1975, présenté par l'Algoma Steel Corporation, Ltd., la Dominion Foundries & Steel Ltd., la Steel Company of Canada Ltd. et Sidbec-Dosco Ltd. au Comité canadien du commerce et des tarifs sur les négociations du GATT. (*Pièce n° 3*)
- c) Exposé de novembre 1975, présenté par la Steel Company of Canada Ltd. à la Commission royale sur les concentrations de pouvoirs des sociétés. (*Pièce n° 4*)

Ces documents portent la mention indiquée ci-dessus.

At 1:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

*ATTEST:*

A 13 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*ATTESTÉ:*

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, December 16, 1976

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:30 a.m., *in camera*, to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, continuing the committee's study of Canada-U.S. relations relative to trade, we are fortunate to have before us today several representatives of the Canadian steel industry. We will commence with the evidence of Mr. John Allan, who is accompanied this morning by Mr. Heneault, Mr. Waters and Mr. Darby. Mr. Allan is a native of my home town. He joined Stelco in 1947 and was appointed President in April of this year. The Steel Company of Canada (Stelco) is the largest of our "Big Three" Canadian integrated steel companies, supplying over 40 per cent of the Canadian domestic market. Most Canadians, and certainly the members of this committee, are aware of the really quite remarkable performance of the Canadian steel industry over recent years. At the conclusion of the evidence of Stelco we will hear witnesses from Atlas Steel. I do not believe that Mr. Orr, the general manager, is yet in the room. Mr. Ohlson of Atlas Steel is already with us.

I might say that at the request of Stelco this meeting is being held *in camera*. This does not mean that there will not be a transcript. It will be published in the normal course, but the witnesses will be given the opportunity of going over it because of certain sensitivities.

I might also mention that this will be the last hearing of the committee prior to the Christmas break.

Without further ado, I will ask Mr. Allan to commence his testimony with his opening statement, following which Senator Macnaughton and Senator Barrow have agreed to lead off the questioning. Mr. Allan.

**Mr. J. D. Allan, President, Steel Company of Canada:** Thank you very much, Mr. Chairman.

Honourable senators, we felt that the best idea to introduce our testimony today would be to give you a package of exhibits along with a few words of explanation. I intend to run through it in sequence. Hopefully, it will give you a general view of the Canadian steel industry. I hope it will also show up some issues in terms of Canada-U.S. trading relations which might be of interest to you.

By way of introduction, I should like briefly to review a few of the key features of the Canadian steel industry:

The industry is unique in that it is almost wholly Canadian controlled and managed; it realized \$3 billion in revenue in 1974 and employed 54,000 people with payments for wages and salaries totalling \$702 million; it has invested close to \$1

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 16 décembre 1976

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30, à huis-clos, pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

Le sénateur George C. van Roggen (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous poursuivrons l'étude des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et nous sommes heureux d'avoir aujourd'hui parmi nous, plusieurs représentants de la sidérurgie canadienne. Nous demanderons d'abord à M. John Allan de nous présenter son témoignage; il est accompagné, ce matin, de MM. Hénéault, Waters et Darby. M. Allan est né dans ma ville natale; rentré chez Stelco en 1947, il en a été nommé président en avril de cette année. La Steel Company of Canada (Stelco) est la plus grosse de nos «trois grandes» aciéries canadiennes intégrées, qui répondent à plus de 40 p. 100 des besoins de notre marché interne. La plupart des Canadiens, et en tous les cas les membres du Comité, connaissent le rendement tout à fait remarquable de l'industrie canadienne de l'acier depuis quelques années. Après avoir entendu les témoignages des représentants de Stelco, nous entendrons ceux de l'Atlas Steel. Je ne crois pas que M. Orr, directeur général de cette société soit déjà arrivé, mais M. Ohlson est déjà parmi nous.

J'ajouterai que cette réunion est tenue à huis-clos à la demande de Stelco. Cela ne signifie pas qu'il n'y aura pas de procès-verbal. Il sera publié comme d'habitude, mais on donnera aux témoins l'occasion de le relire à cause de certaines questions délicates.

Je voudrais aussi signaler que ce sera la dernière audience du Comité avant le congé de Noël.

Sans plus de préambules, je demanderais à M. Allan de commencer en nous faisant sa déclaration préliminaire; après quoi les sénateurs Macnaughton et Barrow ont accepté d'ouvrir la période de questions. Monsieur Allan.

**M. J. D. Allan, président, Steel Company of Canada:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Honorables sénateurs, il nous a semblé que la meilleure façon de vous présenter notre témoignage aujourd'hui serait de vous donner un ensemble d'exposés auxquels nous ajouterions quelques explications. J'ai l'intention de procéder graduellement. J'espère que cette méthode vous donnera une bonne vue d'ensemble de l'industrie sidérurgique au Canada. J'espère au Canada. J'espère aussi qu'elle fera voir quelques problèmes qui pourraient vous intéresser concernant les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

En guise d'introduction, je voudrais d'abord signaler quelques-unes des caractéristiques de l'industrie de l'acier au Canada.

Cette industrie a ceci d'unique qu'elle appartient presque entièrement à des Canadiens; son chiffre d'affaires atteignait les 3 milliard en 1974, et elle employait 54,000 personnes dont les émoluments et salaires représentaient \$702 millions; depuis



[Text]

billion in new plant and equipment over the past two years and currently has large expansion programs under way.

Three fully integrated producers, Stelco, Dofasco and Algoma, represent roughly 80 per cent of Canadian raw steel capacity. Two smaller integrated producers, Sydney Steel and Sidbec-Dosco, together with a number of non-integrated firms serving regional markets comprise the balance of the industry. Steel is produced in seven of ten provinces.

By international standards, the industry is relatively small, producing in 1974 roughly 14.5 million net tons of raw steel, or 2 per cent of world production. While Stelco is much the largest Canadian steel producer, of the 45 member companies of the International Iron & Steel Institute Stelco rank only twenty-seventh in terms of output in 1974. There are nine companies whose output in 1974 exceeded the total output of the three largest Canadian companies.

Now, when we make the statement "integrated iron and steel producers," the definition of this is important in subsequent discussions and exhibits. The integrated iron and steel producers utilize blast furnaces, basic oxygen furnaces and open hearth furnaces to make steel. Raw materials for the process are *iron ore* (primarily in pellet form) *metallurgical coal* (converted to coke) and limestone. The exception is Sidbec. This company converts iron ore into sponge iron through a Midrex process using natural gas as the energy source. The sponge is then charged into an electric furnace, along with scrap, to make steel.

Stelco has a similar operation. Our company has built a 400,000 ton kiln at Red Lake adjacent to our ore mine. This process uses sub-bituminous coal from Alberta as the energy source and the sponge iron production is sent to our plants in Edmonton and Contrecoeur where it is charged, along with scrap, to make steel in the electric furnaces at those locations.

The non-integrated steel producers utilize electric furnaces to make steel. Raw material for this process is scrap.

For example, Atlas Steel, from whom you will hear later, is a non-integrated steel producer, using scrap. So this gives you some orientation.

Now you will see a map of Canada, which shows the steel plant locations and which will be of some interest.

**The Chairman:** I wonder, before the witness goes further, honourable senators, if we would be wise, once again, to follow our practice of numbering these pages of exhibits so that in referring to them we can refer to page number 1 or page number 2, in order that those reading the record subsequently may follow what we are doing.

I will start with the map as No. 1. The table of "Raw Steel Capacity, 1975" will be No. 2. The table headed "International Iron and Steel Institute, World Crude Steel Production" will be No. 3; that consists of two pages. The map headed "Metallurgical Coal" will be No. 4. The next table, headed "Coal" in tonnage figures, will be No. 5. The map headed

[Traduction]

deux ans, elle a investi près d'un milliard en usines et équipements nouveaux, et, à l'heure actuelle, elle a mis en œuvre d'importants programmes d'expansion.

Trois aciéries pleinement intégrées, Stelco, Dofasco et Algoma représentent environ 80 p. 100 de la capacité canadienne de production d'acier brut. Deux aciéries intégrées moins importantes la Sydney Steel et la Sidbec-Dosco, ainsi qu'un certain nombre d'entreprises non intégrées desservant des marchés régionaux, viennent compléter cette industrie. Sept des dix provinces produisent de l'acier.

À l'échelle internationale, notre industrie est relativement petite, puisque nous n'avons produit en 1974, que 14,5 millions de tonnes nettes d'acier brut, soit 2 p. 100 de la production mondiale. Bien que la Stelco soit de loin la plus grande aciérie canadienne, sa production l'a placée en 1974, au 27<sup>e</sup> rang des 45 sociétés membres de l'Institut international du fer et de l'acier. En 1974, neuf sociétés ont produit plus d'acier que les trois plus grandes sociétés canadiennes réunies.

Lorsque nous parlons de «producteurs intégrés de fer et d'acier», il est important pour les discussions et les exposés ultérieurs d'en comprendre la définition. Les producteurs intégrés d'acier et de fer emploient des hauts fourneaux, des fourneaux basiques à oxygène et des fours Martin. La matière première utilisée dans ce procédé est le minerai de fer (principalement sous forme modulisée du charbon de métallurgie converti en coke) et la pierre à chaux. Seule la Sidbec n'a pas recours à ce procédé. Cette société convertit le minerai de fer en fer spongieux grâce au procédé Midrex, où le gaz naturel sert de source d'énergie. L'éponge est alors chargée dans un fourneau électrique, avec la ferraille, pour la fabrication de l'acier.

La société Stelco utilise un procédé semblable. Notre entreprise a construit à Red Lake, tout près de notre mine, un four d'une capacité de 400,000 tonnes. Ce procédé utilise du coke de l'Alberta comme source d'énergie, et la production de fer spongieux est envoyée à nos usines d'Edmonton et de Contrecoeur où elle est chargée, avec la ferraille, dans des fours électriques qui en font de l'acier.

Les producteurs non intégrés d'acier emploient des fours électriques et utilisent de la ferraille comme matière première.

Par exemple, la société Atlas Steel, dont vous entendrez les représentants plus tard, est un producteur d'acier non intégré qui utilise de la ferraille. Cela vous donne donc quelques indications.

Maintenant, vous allez voir une carte du Canada qui montre les emplacements des aciéries, ce qui présente un certain intérêt.

**Le président:** Messieurs les sénateurs, avant que le témoin ne poursuive, je crois qu'il serait sage une fois encore d'observer notre pratique de numéroté les pages des pièces justificatives pour qu'en s'y reportant on puisse annoncer page 1 ou page 2 afin que ceux qui lisent ultérieurement le compte rendu soient en mesure de suivre les étapes de notre travail.

Je vais commencer par la carte qui portera le n° 1. Le tableau «Capacité de production d'acier brut—1975», sera le n° 2 et le tableau intitulé «Institut international du fer et de l'acier production mondiale d'acier brut», le n° 3, qui comprend deux pages. La carte intitulée «Charbon destiné à la métallurgie» sera la pièce 4 et le tableau suivant, intitulé «Charbon»,

## [Text]

"Iron Ore" will be No. 6. The table headed "Iron Ore Production in Tons" will be No. 7. The table headed "Scrap Iron and Steel", in tonnage will be No. 8. The chart headed "Metallurgical Coal" and "Iron Ore" (Seaway) will be No. 9. The next page, the table headed, "World Steel Imports, Totals by Importing Countries, 1966 to 1974", consisting of two pages, will be No. 10. The table headed "World Steel Exports—Total by Exporting Countries, 1966 to 1974," will be No. 11; this chart also consists of two pages. The table headed "Gross Trade Figures—Rolled Steel Products—Canada" will be No. 12. The table headed "Gross Trade Figures—Rolled Steel Products—U.S.A." will be No. 13. The table headed "Canadian Steel Market", in tonnage, will be No. 14. The table headed "Shipments of Rolled Steel Products (% of total Canadian shipments)" will be No. 15. The table headed "Employment in the Canadian Iron and Steel Industry, 1960-1974" will be No. 16. The table headed "Steel Industry, Man Hours per Ton Shipped" will be No. 17. The table headed "Capital Expenditures in the Canadian Iron and Steel Industry, 1960-1976" will be No. 18. The table headed "Consolidated Profit Ratios for the Three Major Steel Companies" will be No. 19. The table headed "Energy Consumption in the Canadian Steel Industry" will be No. 20. That seems to be it.

I am sorry for the interruption, Mr. Allan, but that will make it easier for the record. These charts should be inserted as appendices to the record, rather than being included in the body of the transcript.

(For Appendix see page 8A:1)

**Mr. Allan:** Chart 1 indicates the location of steel plants. Going from east to west, in the Sydney area there is Sysco which is an integrated producer. Next, is Enheat Ltd, at Sackville, which is a small non-integrated steel producer using scrap; number 2 is the area where Sidbec operates at Contrecoeur, and Montreal as well as Stelco. We have an electric furnace at Contrecoeur; Sidbec has electric furnaces there and also its sponge iron production facilities; number 1 is Hamilton area, where the integrated producers Stelco and Dofasco are located. Number 3 is Algoma Steel, Sault Ste. Marie, the other main integrated steel producer.

The locations of the integrated steel producers relate to population concentrations in Canada, and that, in turn, relates to markets. The markets in these areas are sufficient to sustain large integrated steel operations. Moving farther west, number 6 is Manitoba Rolling Mills, which is an electric furnace steel producer. The markets are smaller in the west and, therefore, the electric furnace technology and sizing fits that pattern quite well. Next is number 7, which is Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited. A somewhat larger operation but, again, it uses electric furnaces in its production of steel. Number 8 is Stelco at Edmonton, numbers 9 and 10 are Western Canada Steel Ltd., and again these plants utilize

## [Traduction]

qui indique les chiffres en milliers de tonnes, sera la pièce 5. La carte intitulée «Minerais de fer» sera la pièce 6. Le tableau intitulé «Minerais de fer—en milliers de tonnes» sera la pièce 7. Le tableau intitulé «Fer et Acier de récupération»—(en milliers de tonnes) portera le n° 8. Le tableau intitulé «Charbon destiné à la métallurgie» sera la pièce 9. La page suivante qui comporte un tableau de deux pages intitulé «Importations mondiales d'acier, totaux par pays importateur, de 1966 à 1974», sera la pièce 10. Le tableau intitulé «Exportations mondiales d'acier, totaux par pays exportateurs, de 1966 à 1974», portera le n° 11; ce tableau comporte également deux pages. Le tableau intitulé «Commerce—Chiffres bruts—Produits d'acier laminé—Canada» sera la pièce 12. Le tableau intitulé «Commerce—chiffres bruts—Produits d'acier laminé—États-Unis» sera la pièce 13. Le tableau intitulé «marché canadien de l'acier» exprimé en milliers de tonnes courtes, sera la pièce 14. Le tableau intitulé «Expéditions de produits d'acier laminé (en pourcentage du total des expéditions canadiennes)» sera la pièce 15. Le tableau intitulé «Emploi dans l'industrie du fer et de l'acier au Canada, 1960-1974 sera la pièce 16. Le tableau intitulé «Industrie de l'acier, heures-hommes par tonne expédiée» sera la pièce 17. Le tableau intitulé «Immobilisations dans l'industrie canadienne du fer et de l'acier, 1960-1976» sera la pièce 18. Le tableau intitulé «Taux de profits consolidés pour les trois principales aciéries» sera la pièce 19 et le tableau intitulé «Consommation d'énergie dans l'industrie sidérurgique canadienne» sera la pièce 20. Il semble que ce soit tout.

Je regrette de vous avoir interrompu, monsieur Allan, mais cela rendra plus facile la consultation du dossier. Ces tableaux doivent être insérés sous forme d'appendices au lieu d'être inclus dans le corps de la transcription.

(Pour l'appendice, voir page 8A:1)

**M. Allan:** Le tableau 1 indique l'emplacement des aciéries. En allant de l'est vers l'ouest, dans la région de Sydney, on trouve la Sysco qui est un producteur intégré. Ensuite, il y a la Enheat Ltd., à Sackville, petit producteur d'acier non intégré qui utilise des riblons. Le n° 2 indique les régions de Contrecoeur et de Montréal où se trouvent Sidbu et Stelco. Nous possédons un four électrique à Contrecoeur comme Sidbec qui y a aussi ses installations où elle produit l'éponge de fer. Le n° 1 est la région de Hamilton où les deux producteurs intégrés, Steles et Dofasco sont installés. Le n° 3 concerne l'Algoma Steel, à Sault Ste-Marie, le 3<sup>e</sup> principal producteur d'acier intégré.

L'installation des producteurs d'acier intégrés est fonction des concentrations de population au Canada, laquelle, à son tour, est fonction des marchés. Dans ces régions, les marchés sont insuffisants pour assurer des débouchés d'une forte production intégrée d'acier. En allant plus à l'ouest, le n° 6 est la Manitoba Rolling Mills qui exploite un four électrique. Les marchés sont moins importants dans l'Ouest et en conséquence, la technologie du four électrique convient mieux. Le n° 7, qui est la Interprovincial Steel and Pipe Corporation Limited, est une entreprise un peu plus importante mais une fois encore, elle utilise des fours électriques pour sa production. Le n° 8 est la Stelco à Edmonton. Les n° 9 et 10 sont la Western



[Text]

furnaces. That provides some idea as to the steel plant locations across Canada.

Chart 2 indicates the size of some of the companies involved in terms of raw steel capacity—and I stress that this is capacity, not production. The capacities are as follows: Stelco, 6,300,000 crude steel tons per year; Algoma, 4,266,000; Dofasco, 3,200,000; Sysco, 1,100,000, and so on. The first three companies on chart 2 represent about 80 per cent of all the raw steel produced in Canada.

To give you some perspective of the Canadian steel position relative to world production, chart 3, which was received from the International Iron and Steel Institute, is enlightening. I draw the attention of the committee to page 1 of chart 2. Germany, as you can see, produced in 1974 about 50 million metric tons, dropping off somewhat in 1975 when there were some economic problems. So, it is a large steel producer in the world picture. Next, we have a combination of Western Europe, which runs into the 100 million metric ton category and, if you include the United Kingdom, it rises to the 125 million tons. Towards the bottom of the first page is the U.S.S.R. which is, of course, the largest steel producer outside of the Western World, in the area of 140 million metric tons. Next, North America. Canada's production reached a high of 13,400,000 metric tons in 1973. Canada's production normally represents about 10 per cent of United States' production, which, at its peak, reached 136 million metric tons.

**The Chairman:** While being 10 per cent of production, it was considerably more than 10 per cent of North American production last year?

**Mr. Allan:** That is true for 1975 as a result of the downturn in the U.S. economy.

**The Chairman:** Normally it is closer to 10 per cent?

**Mr. Allan:** Yes. If U.S. production was being utilized to its fullest, Canada's production would be roughly 10 per cent. We do not fall off as much as the U.S. producers, in time of free supply.

Going to page 2 of this chart, I draw the committee's attention to the Japanese position. Japan is becoming a sizeable factor in steel production, reaching, in 1973, 119 million metric tons. The Japanese gear their production not only to domestic demand, but also to the export demand. We will talk about that a little later.

**The Chairman:** Japan's production is almost as large as that of the U.S.

**Mr. Allan:** With their expansion programs, the Japanese producers are approaching the capacity capabilities of U.S. producers.

I should now like to look at steel as it relates to Canada-U.S. trade relations. Raw materials in the form of iron ore,

[Traduction]

*Canada Steel Ltd.* Ces usines utilisent également des fours. On a ainsi une idée de l'emplacement des aciéries au Canada.

Le tableau 2 indique l'importance de certaines sociétés au niveau de leur capacité de production d'acier brut, et je souligne qu'il s'agit de capacité et non de production. Ces capacités sont les suivantes: Stelco, 6,300,000 tonnes d'acier brut par an. Algoma, 4,266,000. Dofasco, 3,200,000. Sysco, 1,100,000 et ainsi de suite. Les trois premières sociétés du tableau 2 représentent environ 80 p. 100 de tout l'acier brut produit au Canada.

Le tableau 3, envoyé par l'Institut international du fer et de l'acier donne une idée assez claire de la place qu'occupe la sidérurgie canadienne dans la production mondiale. J'attire l'attention du Comité sur la page 1 du tableau 2. L'Allemagne, comme vous pouvez le constater, a produit, en 1974, près de 50 millions de tonnes métriques, et un peu moins en 1975 lorsqu'elle a connu certaines difficultés économiques. L'Allemagne est donc un gros producteur mondial. Vient ensuite un groupe de pays d'Europe occidentale qui ont produit 100 millions de tonnes métriques et si l'on y ajoute le Royaume-Uni, ce chiffre atteint 125 millions de tonnes. A la fin de la première page, figure l'Union soviétique qui est évidemment le producteur le plus important d'acier du monde non occidental. Elle produit environ 140 millions de tonnes métriques. Vient ensuite l'Amérique du nord. La production canadienne s'est élevée à 13,400,000 tonnes métriques en 1973, ce qui représente normalement près de 10 p. 100 de la capacité des États-Unis qui, en période de pointe, a atteint 136 millions de tonnes métriques.

**Le président:** Bien que le Canada représente 10 p. 100 de la production, ce pourcentage a beaucoup augmenté l'an dernier par rapport à la production nord américaine.

**M. Allan:** C'est vrai, pour 1975, à la suite de la récession dans l'économie américaine.

**Le président:** Normalement, ce pourcentage se rapproche-t-il de 10 p. 100?

**M. Allan:** Oui. Si la capacité de production américaine était utilisée à son maximum, la production canadienne se situerait autour de 10 p. 100. Nous ne subissons pas de baisse aussi importante que les producteurs américains, lorsque les marchés sont bien alimentés.

J'attire l'attention du Comité sur la situation du Japon illustrée à la page 2 de ce tableau. Le Japon devient un facteur important dans la production de l'acier, ayant atteint, en 1973, 119 millions de tonnes métriques. Le Japon détermine sa production non seulement en fonction de la demande interne mais en fonction également de la demande d'exportation. Nous en reparlerons un peu plus tard.

**Le président:** La production du Japon est presque égale à celle des États-Unis.

**M. Allan:** Grâce à leurs programmes d'expansion, les producteurs japonais rejoignent la capacité de production américaine.

J'aimerais maintenant étudier cette question dans le cadre des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.



[Text]

metallurgical coal and scrap iron and steel move across the border in significant amounts. As can be seen from the subsequent charts, the U.S. is vital to the Canadian steel industry as a source for these raw materials and, in the case of iron ore, provides an important market.

**The Chairman:** Do these raw materials move duty free back and forth across the border?

**Mr. Allan:** Yes, they do. Metallurgical coal, which is the energy ingredient in our integrated steel plants—it provides about 70 per cent of the energy in an integrated steel plant—moves in a number of ways. In Canada, metallurgical coal is mined in the Rocky Mountain areas of British Columbia and Alberta. From there, it moves primarily to Japan. In 1974 approximately 11 million tons of metallurgical coal moved through Roberts Bank primarily to the steel mills in Japan, the suppliers are such companies as Kaiser, McIntyre, and so forth. Stelco recently announced a 25 per cent participation in a new venture involving metallurgical coal to be mined in the Elk River area of B.C.

We buy approximately 100,000 tons of McIntyre coal annually which we move across the prairies to the Lakehead by rail and by boat to the plants at Hamilton. There is a penalty of approximately \$10 a ton in moving metallurgical coal from the Rocky Mountain mining areas to the Hamilton plants on the basis of qualities comparable with eastern U.S. coals.

**The Chairman:** Does that penalty relate to the transportation cost?

**Mr. Allan:** Primarily, yes. Going to the other end of the country, Devco is expanding its metallurgical coal production. Stelco has a five-year contract with Devco for 500,000 tons of metallurgical coal annually for our Hilton works in Hamilton. Eventually, Devco will be pushing for export sales from that location.

Now, the integrated mills in Hamilton and at Sault Ste. Marie mainly depend on their metallurgical coal source in the United States, that is, coal mines in Pennsylvania, West Virginia, Kentucky, and in 1974, about 7½ million tons moved in from the United States to the integrated mills from that source.

Dofasco purchase much of their metallurgical coal in the open market. Stelco purchases about 40 per cent, and we have ownership properties which cover 60 per cent of our supply. Algoma depends primarily on ownership coal in the United States.

As you can see, the integrated mills in Ontario depend on the United States for their metallurgical coal. This is an economic situation because of proximity, and quality. The latest development in Canada, of course, is the spurt in production of metallurgical coal in the west, and economics dictate that the best market is Japan, although I think, in the longer term, you will see the Canadian integrated steel producers become more active in the west, as purchasers and developers.

[Traduction]

Les matières premières sous forme de minerai de fer, de charbon de métallurgie, de ferraille et d'acier traversent la frontière en quantités appréciables. Comme vous pouvez le constater par les tableaux suivants, les États-Unis sont pour la sidérurgie canadienne une source vitale de ravitaillement pour ces matières premières et, dans le cas du minerai de fer, un débouché important.

**Le président:** Ces matières premières passent-elles en franchise de droits?

**M. Allan:** Oui. Le charbon de métallurgie, qui fournit près de 70 p. 100 de l'énergie consommée par nos aciéries intégrées, traverse la frontière de nombreuses façons. Au Canada, le charbon de métallurgie est extrait dans les régions de Rocky Mountain en Colombie-Britannique et en Alberta. De là, il est exporté principalement au Japon. Environ 11 millions de tonnes de ce minerai passent d'abord par Roberts Bank pour se rendre ensuite aux aciéries japonaises. Les principaux fournisseurs sont les sociétés Kaiser, McIntyre, et d'autres. La Stelco a récemment annoncé une participation de 25 p. 100 à une nouvelle entreprise qui utilise le charbon de métallurgie, qu'on extraira dans la région de la rivière Elk.

Nous achetons environ 100,000 tonnes par an de houille de McIntyre que nous envoyons par rail, à travers les Prairies, à Lakehead et, par bateaux, jusqu'aux usines de Hamilton. Il en coûte environ \$10 la tonne pour envoyer le charbon minéral des mines de Rocky Mountain aux usines de Hamilton, pour des qualités comparables à celles des charbons de l'est américain.

**Le président:** Ce coût a-t-il trait au transport?

**M. Allan:** Oui, principalement. A l'autre extrémité du pays, la Devco est en train d'accroître sa production de charbon de métallurgie. Stelco a signé un contrat de cinq ans avec Devco pour fournir chaque année 500,000 tonnes de ce minerai, à nos usines Hilton à Hamilton. Plus tard, Devco essaiera d'exporter à partir de là.

Or, les usines intégrées de Hamilton et de Sault-Sainte-Marie dépendent principalement de leur source de charbon de métallurgie, c'est-à-dire des mines de charbon de la Pennsylvanie, de la Virginie occidentale et du Kentucky; en 1974, environ 7 millions et demi de tonnes de charbon leur ont été amenées des États-Unis.

Dofasco achète une grosse partie de son charbon de métallurgie sur le marché libre. Stelco en achète environ 40 p. 100, et nous avons des propriétés minières qui couvrent 60 p. 100 de notre approvisionnement. Algoma compte presque entièrement sur son propre charbon aux États-Unis.

Comme vous pouvez le voir, les usines intégrées de l'Ontario dépendent des États-Unis pour leur charbon de métallurgie. C'est une situation économique qui s'explique des raisons de proximité et de qualité. La dernière réalisation canadienne, évidemment, est l'augmentation de la production de ce charbon dans l'Ouest, et des facteurs économiques indiquent que le meilleur marché est celui du Japon, bien que je pense qu'à long terme, les producteurs d'acier intégrés du Canada deviendront

[Text]

We are concerned about the underground mining situation in West Virginia and Kentucky—the militant labour situation there, and the lowering of productivity—so that the Western Canadian coal penalty could be wiped out or reduced by some of these factors we see shaping up in the long term in the United States. For the reason we at Stelco are trying to get ourselves covered with more domestic tonnage.

**Senator Carter:** You don't see it being wiped out by the increased efficiency of the railways.

**Mr. Allan:** Well, that might be a hope.

**The Chairman:** I might ask you, is that \$10 differential at the moment there in spite of the fact that they are using unit trains? Or are they using unit trains for that movement?

**Mr. Allan:** They are using some unit trains, yes, when the Ontario Hydro move out to Alberta and B.C. for a greater quantity of steam coal we will have better transfer facilities at the head of the lakes. I think then the whole coal movement from the west will become much more efficient. As we develop our ownership properties at Elk River there will be more metallurgical coal moving east, about a million tons, so the whole movement will be much more significant. There is always the possibility of slurry pipelines, in the long term, as a means for transporting coal.

**Senator Macnaughton:** Is the transportation of coal profitable for the railroads?

**Mr. Allan:** I cannot answer that specifically, senator. Although I would presume so, if they utilize unit trains and were well organized. I do not know about the track, and their problems with it, but certainly if they had good loading facilities, and turn-around is speedy at the head of the lakes, their chances should be good.

**Senator Macnaughton:** Is transportation of coal subsidized at the moment?

**Mr. Allan:** I cannot tell you that.

**The Chairman:** I do not believe so, Senator Macnaughton, except for the movement of coal from the maritimes. I believe there is a subsidy there—a historic one. It has been there many years. I do not think there is any subsidy out west on coal movement, however.

**Mr. Allan:** So generally speaking that is the metallurgical coal situation. Exhibit 5, and I apologize for not having it broken down between steam coal and metallurgical coal, shows, that Canadian production, in 1974, was 23 million tons, and about half of that was in metallurgical coal. The imports were 13.6 million tons, and again about half was metallurgical coal, the rest being steam coal. Much of that steam coal would be coming in to Ontario Hydro from the mines south of the border.

[Traduction]

plus actifs dans l'Ouest, en tant qu'acheteurs et aussi comme exploitants.

Nous nous inquiétons de ce qui se passe dans les mines souterraines de la Virginie occidentale—à la situation du syndicalisme militant et à la baisse de la productivité—de sorte qu'il se pourrait très bien que la pénalisation qui frappe le charbon de l'Ouest disparaisse ou diminue sous la poussée de certains des facteurs qui se dessinent à long terme aux États-Unis. C'est pourquoi, nous essayons, à la Stelco, de nous protéger en achetant davantage sur le marché canadien.

**Le sénateur Carter:** Vous ne croyez pas que cette pénalisation disparaîtra grâce à une plus grande efficacité des chemins de fer?

**M. Allan:** Enfin, ce pourrait être un espoir.

**Le président:** L'écart de \$10 entre entre ici et là-bas existe-t-il en dépit du fait qu'ils appliquent un tarif du secteur? Ou est-ce pour le transport?

**M. Allan:** Ils utilisent un système de tarif par secteur, oui, mais lorsque l'Hydro-Ontario ira s'installer en Alberta et en Colombie-Britannique pour avoir plus de houille???? de chaudière, nous aurons de meilleures installations de transfert à la tête des lacs. Je pense qu'en général, l'ensemble du transport du charbon de l'Ouest s'améliorera. Et au fur et à mesure que nous agrandirons nos domaines à Elk River, il y aura plus de charbon métallurgie qui sera transporté vers l'est, soit environ un million de tonnes de sorte que ce mouvement sera beaucoup plus appréciable. Et il y a toujours la possibilité que des pipe-lines à coulins, servent à la longue, au transport du charbon.

**Le sénateur Macnaughton:** Le transport du charbon est-il rentable pour les chemins de fer?

**M. Allan:** Je ne peux répondre à cela, sénateur. Je suppose que oui, s'ils ont des trains unitaires et qu'ils sont bien organisés. Je ne pourrais dire pour la voie, et les problèmes qui y sont liés, mais s'ils ont de bonnes installations de chargement et qu'ils procèdent rapidement en haut des lacs, ils ont de bonnes chances de réaliser des bénéfices.

**Le sénateur Macnaughton:** Le transport du charbon est-il subventionné à l'heure actuelle?

**M. Allan:** Je ne pourrais vous dire.

**Le président:** Je ne crois pas, sénateur Macnaughton, sauf pour le transport du charbon à partir des Maritimes. Je crois qu'il y a une subvention là qui est traditionnelle d'ailleurs et qui est en vigueur depuis bien des années. Je ne pense pas qu'il y ait des subventions pour le transport du charbon dans l'Ouest, cependant.

**M. Allan:** Voilà donc ce qu'est, dans l'ensemble, la situation du charbon de métallurgie. La pièce numéro 5, et je m'excuse de ne pas avoir établi la comparaison entre le charbon de chaudière et le charbon de métallurgie, montre que la production canadienne en 1974, était de 23 millions de tonnes et qu'environ la moitié de cette production était du charbon de métallurgie. Les importations ont été de 13.6 millions, et encore une fois environ la moitié était du charbon de métallurgie et le reste du charbon de chaudière. Une bonne partie de ce



[Text]

Canada's exports in 1974 were 11.8 million tons. Most of that was metallurgical coal going out of the western area to Japan, and as you can see there is very little to the U.S.

**The Chairman:** We appear in the last ten years to have closed the gap significantly in our balance of trade in coal.

**Mr. Allan:** That is correct.

Staying with coal for a minute, although no trading problems exist with the U.S. relative to metallurgical coal, I would like to read you some excerpts from a recent document tabled by the American Iron and Steel Institute with the U.S. Federal government. This might be significant in the future. This was made in July of 1976. It reads this way:

"Coal is relatively abundant in the United States and accounts for approximately 80 per cent of the nation's proven energy resources. The total current steel and metallurgical coal base suggests that more than a 300-year supply exists at current consumption levels. However, a U.S. geological survey report noted that low volatile bituminous coal which is required for coke production for the steel industry is in relatively short supply. Low volatile metallurgical coal grade constitutes about 1 per cent of the coal resources in the United States. Foreign consumption of U.S. metallurgical grades of coal increases the domestic potential shortage of this energy source. In 1974 the United States exported approximately 60 million tons of coal, and in the absence of export data in coal categories, over 80 per cent of the 60 million tons was estimated to be of metallurgical quality. Ninety per cent of the coal exported went to our three largest steel competitors, Japan, Canada and the EEC." "Other nations have already begun to realize how much their economies depend on metallurgical coal. South Africa and Australia, two major exporters of metallurgical coal, have implemented regulations on metallurgical coal exports, namely, exports quotas and shipping taxes, because of the large foreign demand for these coals."

It goes on to say:

"As the potential for metallurgical coal shortage is high, monitoring should be viewed by domestic government agencies and U.S. trade negotiators as an opportunity to develop additional essential information and analysis. Monitoring metallurgical coal exports would provide a data base for early warning of serious impact on the U.S. economy." "The steel industry recommends the following:" "Given the major and near-term potential for future metallurgical coal shortages, especially when such shortages tend to restrict the ability of the U.S. steel industry

[Traduction]

charbon de chaudière parviendrait à l'Hydro-Ontario des mines situées au sud de la frontière.

Les exportations canadiennes en 1974 étaient de 11.8 millions, dont la plus grande partie consistait en charbon de métallurgie expédié à partir de l'Ouest vers le Japon, et comme vous pouvez le voir, très peu vers les États-Unis.

**Le président:** Au cours des dix dernières années, nous semblons avoir pratiquement comblé le fossé de notre balance commerciale en charbon.

**M. Allan:** C'est exact.

Toujours à propos du charbon, bien qu'il n'y ait pas de problème de commerce avec les États-Unis en ce qui concerne le charbon de métallurgie, j'aimerais vous lire quelques extraits d'un récent rapport que l'American Iron and Steel Institute a adressé au gouvernement fédéral américain. Ce pourrait être significatif dans l'avenir. Ce rapport a été rédigé en juillet 1976. En voici un passage:

«Le charbon est relativement abondant aux États-Unis et représente environ 80 p. 100 des ressources énergétiques connues du pays. En se fondant sur le total de la consommation actuelle de charbon de métallurgie et d'aciérie, l'approvisionnement serait assuré pour plus de 300 ans. Cependant, un rapport d'enquête géologiques américain note que les réserves de charbon bitumineux à faible volatilité, requis pour la production de coke pour l'industrie de l'acier, sont relativement faibles. Le charbon de métallurgie à faible volatilité constitue environ 1 p. 100 des ressources houillères des États-Unis. La consommation étrangère de charbon de métallurgie américain ajoute à la possibilité d'une pénurie de cette source énergétique aux États-Unis. En 1974, ce pays a exporté environ 60,000 tonnes de charbon, et malgré l'absence de données relatives aux exportations dans les catégories du charbon, plus de 80 p. 100 des 60,000 tonnes ont été évalués de qualité métallurgique. Quatre-vingt dix pour cent du charbon exporté allaient vers nos trois principaux concurrents, le Japon, le Canada et la CEE. D'autres pays ont déjà commencé à se rendre compte combien leur économie dépend du charbon de métallurgie. L'Afrique du Sud et l'Australie, deux grands exportateurs de charbon de métallurgie, ont établi des règlements sur l'exportation du charbon de métallurgie, surtout en ce qui concerne les contingentements d'exportation ainsi que les taxes d'expédition, en raison de la grande demande exercée par l'étranger sur ces charbons».

Le texte se poursuit ainsi:

«Comme il semble de plus en plus possible qu'il y ait pénurie de charbon de métallurgie, son contrôle devrait être envisagé par les organismes gouvernementaux ainsi que les négociateurs commerciaux américains, comme une occasion de trouver d'autres données essentielles et procéder à une analyse. Le contrôle des exportations de charbon de métallurgie fournirait des données de base qui nous avertiraient à l'avance des effets sérieux sur l'économie américaine». L'industrie de l'acier recommande ce qui suit: «Étant donné qu'il est fort possible qu'à court terme



[Text]

to meet the domestic steel demand, metallurgical coal should qualify for monitoring under the criteria in the Export Administration Act. Such a monitoring program would require analysis of the impact on the economy and on world trade of shortages of metallurgical coal."

And finally:

«Consultations on the metallurgical coal problems commenced within the framework of the multilateral trade negotiations to achieve a longer term objective, namely, to identify the scope of future coking coal or metallurgical coal problems, particularly the low volatile grade, and to study potential long-term solutions. This procedure is considered preferable to one which might attempt suddenly to cut back exports of low volatile metallurgical coal after they reach abnormally high levels.»

So I think we could possibly be faced with some restrictions on low volatile coal, particularly if a purchase situation was involved. I do not think it would be as serious relative to Canadian ownership properties in the United States, but it is something we must be alert to, and that is why we as a company are moving towards opening up new sources, in Canada.

**Senator Macnaughton:** May I ask where this low volatile coal is chiefly situated?

**Mr. Allan:** In Pennsylvania, Kentucky, West Virginia.

**Senator Macnaughton:** Not in the west?

**Mr. Allan:** In the west, our Elk River coal will be able to coke by itself. It is a good mix of medium, low volatiles, and this is what we are looking for in coking coal.

**Senator Carter:** Can you explain the expression «low volatile»? I find it rather confusing. I always had the idea that good coking coal was soft coal that the gas is moved off rather easily. I would call that volatile.

**Mr. Allan:** Well, the difficulty may be in the word. High volatile coal usually becomes very highly fluid upon heating, and when coked alone it produces a highly fissured, porous and weak coke which will break up during handling and charging into the blast furnace.

**Senator Carter:** Because you have moved off the gas.

**Mr. Allan:** We do not want coke fracturing when it gets into burden in the blast furnace, therefore we add to our coal mix low volatile coal, which has low fluidity, and therefore, aids in giving us the structure of coke that we can handle. The word «volatile» may confuse you, but it is a mixture of these two that we require for our purposes.

[Traduction]

on vient à manquer de charbon de métallurgie, surtout lorsque cette situation tend à obliger l'industrie américaine de l'acier à répondre à la demande interne, le charbon de métallurgie devrait pouvoir être contrôlé conformément aux conditions stipulées dans la Loi sur l'administration des exportations. Ce programme de contrôle exigerait qu'on procède à l'analyse de la portée des pénuries de charbon de métallurgie sur l'économie et le commerce mondial.

Enfin:

Les consultations au sujet des problèmes du charbon de métallurgie ont commencé dans le cadre des négociations commerciales multilatérales afin d'atteindre un objectif à plus long terme et, surtout, d'identifier la portée du futur problème du charbon cokéfiant ou du charbon de métallurgie, particulièrement la catégorie peu volatile, et d'étudier les solutions possibles à long terme. On est d'avis que cette façon de procéder est préférable à une réduction subite des exportations de charbon de métallurgie peu volatile après qu'elles ont atteint des niveaux anormalement élevés.

Je pense donc qu'on pourrait faire face à certaines restrictions, en ce qui concerne le charbon peu volatile, surtout si l'on est obligé d'en acheter. Je ne pense pas que ce soit très alarmant pour les propriétés canadiennes, aux États-Unis, mais il faut s'en inquiéter et c'est pourquoi nous, en tant que société, nous essayons de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement au Canada.

**Le sénateur Macnaughton:** Puis-je demander où se trouve surtout le charbon peu volatile?

**M. Allan:** En Pennsylvanie, au Kentucky et en Virginie de l'Ouest.

**Le sénateur Macnaughton:** Il n'y en a pas dans l'Ouest?

**M. Allan:** Dans l'Ouest, notre charbon d'Elk River se convertira de lui-même en coke. C'est un bon mélange de charbon moyen, faible et volatile et c'est ce que nous cherchons dans le charbon cokéfiant.

**Le sénateur Carter:** Pouvez-vous expliquer l'expression «peu volatile»? Je ne la comprends pas très bien. J'ai toujours pensé que le bon charbon cokéfiant était du charbon bitumineux dont on pouvait facilement retirer le gaz. C'est un charbon volatile.

**M. Allan:** La difficulté est peut-être dans le choix du terme. Le charbon hautement volatile devient très fluide quand il est chauffé, et s'il est cokéfié seul il produit un coke friable, poreux et très fissuré qui se rompt à la manipulation et lorsqu'on le verse dans le haut-fourneau.

**Le sénateur Carter:** Parce que vous en avez retiré le gaz.

**M. Allan:** Nous ne voulons pas que le coke s'effrite quand il est déposé sur le lit de fusion du haut-fourneau; c'est pourquoi nous le mélangeons avec un charbon peu volatile, d'un faible degré de fluidité qui nous aide à detenir un coke manipulable. Le terme «volatile» vous intrigue peut-être; c'est ce mélange des deux qu'il nous faut.

[Text]

Iron ore, if you would like to turn to that subject, is the other major product, or raw material used in steel making. On the map in front of you, chart 6, starting out in the west there is not too much iron ore in that area. Some mining does take place on Texada and Vancouver Islands. Primarily iron ore production in Canada is centered in Ontario, Quebec and Labrador. Going over to the far eastern part of the map to the Labrador trough, this belt runs from Ungava Bay to north of Port Cartier and is where the largest amount of iron ore is mined, concentrated and pelletized. It is situated in both Quebec and Labrador. In the knob Lake, Carol Lake, Wabush area about 30 million tons is produced and in the Lac Jeanine area about 18 million tons. The ore moves down to Port Cartier and Sept Isle from where it is shipped in three different directions. It goes to Europe, it goes down the eastern seaboard of the United States, and it moves down the St. Lawrence Seaway to the integrated steel plants in Ontario and the integrated steel plants in the United States, south of Lake Erie.

The Ontario picture. There are mines in the Temagami area that feed U.S. steel plants and Dofasco North of Sault Ste. Marie, mines in the Wawa area, feed Algoma. Farther west, up near Bruce Lake, we have our Griffith Mine, and its ore moves by rail and water transportation, to Stelco in Hamilton. Then there is the Lake St. Joseph property in that area that will eventually, no doubt, be developed.

The other area which we draw on is the Masabi Range, which is just west of Duluth and Lake Superior, and this is getting a great play in terms of development of low-grade taconite and receiving many investment dollars from the United States' steel companies as well as ourselves and Dofasco. There is another area in northern Michigan where the mines are being developed and feeding not only ourselves, but also Algoma and the U.S. steel companies. So primarily that is the flow of iron ore.

When you turn to the next chart, chart 7, you will see that indeed the Canadian production of iron ore has been rising steadily. The 1975 picture reflected a strike situation at Wabush, but nevertheless, it has been a growing export commodity and it is doing its job as far as trade is concerned. I do not think we have to concern ourselves, as integrated steel producers in Canada, about any shortage of iron ore and we think it is probably a sound export product for the country.

**The Chairman:** I take it from that that you think we have ample reserves to maintain this type of export in Canada?

**Mr. Allan:** Very much so.

**Senator Macnaughton:** Is that true of the United States, too, the Masabi Range?

**Mr. Allan:** Yes, the Masabi Range, has tremendous taconite reserves and they are being aggressively developed, so we see few problems of supply in the long term there.

[Traduction]

Le minerai de fer, si vous voulez que nous abordions cette question, représente l'autre principale ressource, ou matière première utiliser en sidérurgie. La carte du tableau 6 qui se trouve devant vous, indique, que l'Ouest ne renferme pas beaucoup de minerai de fer, à l'exception peut-être de certaines exploitations minières qui ont lieu dans les îles de Texada et de Vancouver. Au Canada, la production de minerai de fer se concentre au Québec, en Ontario et dans le Labrador. À l'extrémité de la partie est de la carte, se trouve le géosynclinal du Labrador. Il s'étend depuis la baie d'Ungava jusqu'au nord de Port Cartier et c'est là que sont exploitées, concentrées et nodulisées les plus importantes quantités de minerai de fer. Cette région chevauche sur le Québec et sur le Labrador. Près de 30 millions de tonnes de minerai sont extraites dans la région de Knob Lake, Carol Lake et Wabush alors que dans celle du Lac Jamin, on en extrait environ 18 millions de tonnes. Le minerai est ensuite acheminé jusqu'à Port Cartier et Sept-Îles et de là est embarqué vers trois différentes destinations: vers l'Europe, vers la côte est des États-Unis, et, en descendant la voie maritime du St. Laurent, vers les aciéries intégrées de l'Ontario, et des États-Unis, au sud du lac Érié.

Étudions maintenant la situation de l'Ontario: on trouve dans la région de Temagami des mines qui alimentent les aciéries américaines et la Dofasco, au nord de Sault Sainte-Marie; dans la région de Wawa, d'autres mines alimentent l'Algoma. Plus à l'ouest, en remontant vers le lac Bruce, se trouve la Griffith Mine qui nous appartient et dont le minerai est acheminé par rail et par eau jusqu'à la Stelco, à Hamilton. Il y a aussi la mine du lac Saint-Joseph, qui prendra certainement un jour de l'ampleur.

L'autre région où nous nous approvisionnons est le *Mesabi Range*, juste à l'ouest de Duluth et du lac Supérieur. Il commence à jouer un grand rôle dans l'exploitation d'une qualité inférieure de taconite. Les États-Unis, la Defasco et nous-mêmes y avons beaucoup investi. Au nord du Michigan des mines sont exploitées qui nous approvisionnent, ainsi que l'Algoma et les aciéries américaines. Voilà donc l'essentiel des gisements de minerai de fer.

On constate au tableau 7, que la production canadienne de minerai de fer s'est constamment accrue. Les chiffres de 1975 tiennent compte de la grève survenue à Wabush, mais néanmoins l'exportation de ce produit de base continue à augmenter et je pense que, du point de vue commercial, la situation est satisfaisante. Il me semble que nous n'avons pas à redouter, en tant que producteurs intégrés d'acier au Canada, une pénurie de minerai de fer et nous estimons que c'est sans doute un bon produit d'exportation pour le pays.

**Le président:** J'en déduis que, d'après nous, nos réserves sont suffisantes pour maintenir ce genre d'exportation?

**M. Allan:** J'en suis convaincu.

**Le sénateur Macnaughton:** En est-il de même aux États-Unis du *Mesabi Range*?

**M. Allan:** Oui, le *Mesabi Range* a d'énormes réserves de taconite, qu'on exploite de façon très active; nous ne prévoyons pas beaucoup de difficultés d'approvisionnement à long terme.



[Text]

**The Chairman:** As far as Canadian reserves are concerned, you are speaking in terms of possibly hundreds of years, the same as you do of coal?

**Mr. Allan:** I think you are well over the 100-year period. Again, the developments are taking place on an economic basis. We are investing in the Masabi and Northern Michigan areas, mainly because of economic reasons. The Fire Lake Development in Quebec is going ahead. Sidbec are involved with British Steel, and U.S. Steel. But when we looked at Fire Lake versus the other development, the economics favoured the latter. The other thing you have to remember in iron ore development is that capital costs are so heavy now that partnership ventures are the order of the day. All of our investments are this way in the U.S.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, could the witness explain taconite? As I understand it, it is refining cheaper grades of ore.

**Mr. Allan:** It is iron ore with about a 30-per cent iron content, and we concentrate it to get up to 65 per cent iron. So, that taconite is the low-grade iron ore that we concentrate through the processes that have been developed. The resultant 65 per cent iron concentrate is then formed into a pellet that we ship to the blast furnaces.

**Senator Macnaughton:** What happened to the good quality iron?

**Mr. Allan:** That was mined out and, therefore, causing a real problem for the steel industry in North America. As the natural high iron content ores were mined out fortunately technology was devised that could take the plentiful low-grade iron ore and concentrate it.

**Senator Macnaughton:** So you would have a hundred year supply in taconite, let us say.

**Mr. Allan:** I will have to confirm that. However I know the reserves are very long term.

**Mr. W. A. Darby, General Accountant—Taxation, Steel Company of Canada:** In the Wabush area it is fantastic.

**Mr. Allan:** In central Canada there is no question that the reserves are also long term. But to give you figure of hundred years or two hundred—

**The Chairman:** No, I just wanted to have it in general terms. It is certainly not the same kind of problem we encountered in oil.

**Mr. Allan:** No.

**Senator Carter:** Can you give us a percentage for the Labrador ore? You say 30 per cent taconite. How does the Labrador ore compare?

**Mr. Allan:** It is in the same sort low-grade, and we concentrate up to 65 per cent. I can't give you the exact analysis.

[Traduction]

**Le président:** Pour ce qui est des réserves canadiennes, vous parlez de centaines d'années comme pour le charbon?

**M. Allan:** Disons que c'est bien plus d'un siècle. Encore une fois, l'exploitation a fait pour des raisons économiques. Nous investissons dans les régions de Mesabi et de Tilden pour des raisons principalement économiques. L'exploitation de Fire Lake au Québec, va de l'avant et la Sidbec y participe avec la British Steel et la U.S. Steel. Mais lorsque nous comparons Fire Lake, aux autres exploitations, la situation est à l'avantage de ces dernières. Il faut également vous souvenir que l'exploitation du minerai de fer exige de si grosses dépenses d'équipement qu'il est de règle aujourd'hui que les entreprises s'associent. C'est ainsi que se font tous nos investissements aux États-Unis.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le Président, le témoin pourrait-il expliquer ce qu'est la taconite? Si je ne m'abuse, il s'agit du raffinage de minerais de qualité inférieure.

**M. Allan:** Ce sont des minerais dont la teneur en fer est d'environ 30 p. 100 que nous concentrons pour porter ce pourcentage à 65 p. 100. Ainsi, la taconite c'est le minerai à faible teneur en fer que nous concentrons au moyen de procédés qui ont été mis au point. Le minerai à teneur de 65 p. 100 ainsi obtenu, est ensuite transformé en petites boulettes que nous expédions aux hauts fourneaux.

**Le sénateur Macnaughton:** Qu'est-il arrivé à l'exploitation de minerai de bonne qualité?

**M. Allan:** Tous les filons de bonne qualité ont été exploités, ce qui a posé un sérieux problème aux aciéries américaines. A mesure que les bonnes mines de fer s'épuisaient, on a pu heureusement mettre au point un procédé pour concentrer et enrichir le minerai à faible teneur.

**Le sénateur Macnaughton:** Ainsi, vous dites que vos réserves de taconite dureront, disons un siècle.

**M. Allan:** Je dois vérifier cela, mais je sais que les réserves dureront très longtemps.

**M. W. A. Darby, comptable général—impôts, Steel Company of Canada:** Les réserves de la région de Wabush sont fabuleuses.

**M. Allan:** Les réserves du centre du Canada dureront sans aucun doute très longtemps. Mais de là à vous affirmer qu'elles dureront 100 ou 200 ans...

**Le président:** Je ne vous demande qu'un chiffre indicatif. Il ne s'agit certainement pas du genre de problème que l'industrie pétrolière a dû affronter.

**M. Allan:** Non.

**Le sénateur Carter:** Pouvez-vous nous donner le pourcentage approximatif du minerai du Labrador? Vous dites 30 p. 100 de taconite. Comment se compare le minerai du Labrador?

**M. Allan:** Le pourcentage est pratiquement le même, et nous concentrons le minerai jusqu'à ce que sa teneur en fer atteigne 65 p. 100. Je ne peux vous fournir l'analyse exacte.



## [Text]

The main problem with the Canadian iron are development—and that would be the case up in north-western Ontario, and in the Labrador area—is the distances, and the need for long rail lines, whereas in the Mesabi area the infrastructure is tightly knit and well in place and that gives it an economic advantage right now. But I think as new mines are needed Canada will share in their development. The problem, again, as Mr. Heneault has just pointed out, with the workforce is that the turnover rates up in the Labrador and northern Quebec area, and even up in north-western Ontario, have been very high and attracting people to those areas is difficult. Whereas in the Mesabi Range there are fairly close community links and there is no problem in that regard. So that is another detrimental aspect to development in Canada.

**Senator Laird:** There would not be much climatic difference?

**Mr. Allan:** No. I do not know what our real sociological problem is.

**Senator Carter:** Isolation.

**Mr. Allan:** Yes; and the distances to get out; whereas you can get into Duluth quite easily from the mining communities on the Range.

**Senator Carter:** It is so difficult to get out of and so expensive.

**Mr. Allan:** Yes. In the Wabush area we had an extensive strike in 1975 and one of the issues was the transportation out of people. There are no roads, so it was either by rail, in a caboose-type of car, or flying out. These are issues we have to deal with in our wage negotiations.

**Senator Macnaughton:** In the long-range future this could shift, as supplies get shorter in the United States. A hundred years, after all, is not that long.

**Mr. Allan:** Yes. There is no question about it. The potential is favouring Canada in the long term, particularly continuation of development in north-western Ontario and certainly in the Quebec/Labrador area, because as communities build up and get larger the amenities will come.

**Senator Carter:** I understand there are still undeveloped iron deposits in the far north.

**Mr. Allan:** I think there are some around James Bay. I think they are finding ore in that area, and there is already talk of identifying reserve areas. Again, it is farther away. To get it out is going to take rail development. But it is favouring Canada in the long run, this raw material. In the short term there may be some slackening in development.

Scrap iron is the other raw material for steel making. Chart 8 indicates that our consumption of scrap has been increasing. This indicates that the smaller firms that use electric furnaces have expanded. More have come into the picture and, there-

## [Traduction]

Le problème auquel fait face l'expansion de l'exploitation du minerai de fer au Canada—et c'est le cas du nord-ouest de l'Ontario et de la région du Labrador,—tient aux distances et aux lignes de chemin de fer qu'elles exigent, tandis que dans la région de Mesabi, l'infrastructure de l'industrie est étroitement impliquée, ce qui lui confère aujourd'hui un avantage économique. Mais à mesure qu'on aura besoin de nouvelles mines, le Canada participera à leur exploitation. Encore une fois, comme vient de le souligner M. Heneault, le problème sur le plan de la main-d'œuvre réside dans le fait que le taux de renouvellement du personnel dans les régions du Labrador, du nord québécois et même du nord-ouest ontarien a été très élevé et il est difficile d'attirer les travailleurs dans ces régions. Par contre, dans la région de Mesabi Range, les membres de la collectivité sont assez unis et aucun problème ne se pose à cet égard. Voilà un autre désavantage pour l'expansion minière au Canada.

**Le sénateur Laird:** La différence de climat serait-elle pour quelque chose?

**M. Allan:** Non. J'ignore où se trouve le fond du problème social.

**Le sénateur Carter:** L'isolement.

**M. Allan:** Exactement, et la distance pour en sortir, alors qu'on peut se rendre à Duluth très facilement à partir des collectivités minières de Mesabi.

**Le sénateur Carter:** Il est très difficile de quitter les mines et le transport coûte très cher.

**M. Allan:** Oui. Dans la région de Wabush, nous avons eu en 1975, une grève qui a duré très longtemps et l'un des points importants concernait le transport des travailleurs vers l'extérieur. Il n'y a pas de routes; le transport se fait donc par train, dans des wagons qui sont plutôt des fourgons, ou par avion. Nous devons donc tenir compte de questions de ce genre lorsque nous négocions de nouvelles ententes salariales.

**Le sénateur Macnaughton:** A long terme, cette situation pourrait changer, avec l'épuisement des réserves des États-Unis. Après tout, un siècle ce n'est pas si long.

**M. Allan:** Non, cela ne fait aucun doute. A long terme, le Canada s'en trouvera favorisé, surtout en ce qui concerne le développement du nord-ouest de l'Ontario et de la région Québec/Labrador, car à mesure que les collectivités grossissent, la vie sociale s'améliore.

**Le sénateur Carter:** Si je comprends bien, il y a dans le Grand Nord des gisements de fer encore inexploités.

**M. Allan:** Je pense qu'il y en a près de la Baie James. Je crois qu'on en a même découvert d'autres dans cette région et on parle déjà de faire le relevé de ces réserves. Mais elles sont encore plus loin. Le transport du minerai suppose la construction d'une voie ferrée. Mais à long terme, toute cette matière première favorisera le Canada, même si le rythme du développement peut en souffrir, à court terme.

La ferraille est l'autre matière première qu'utilise l'industrie sidérurgique. Le tableau huit indique une augmentation de notre consommation de ferraille. Cela révèle une expansion des petites entreprises qui utilisent des fours électriques. Il y en a

[Text]

fore, you have a growth of scrap consumption running up to approximately 9 million ton in 1974. However, if you look over to the other side, we have imports exceeding exports and, therefore, we are a net importer of scrap, and virtually all from the United States. Of course, the reason for that is the U.S. is highly industrialized and, therefore, utilizes a great deal of steel, the scrap generated is thus substantial. When an imbalance occurs we find, also, that the prices are higher for scrap. This was certainly so during the years 1972, 1973, when we were importing a great deal of scrap and, indeed, into 1974. The bidding for scrap supply was extremely active. The price is really the function of demand, and rose to as high as \$90 to \$100 per ton around that time. It is now back down around \$55 per ton. So it is quite a volatile type of situation, as Mr. Ohlson will tell you later on. However, it is an important item for the small electric furnace producer and during the tight period of supply the United States did impose an embargo on scrap exports. We must, therefore, continually watch this type of situation. There has been some corrective action taken, in that Sidbec have moved into direct reduction, as I said earlier and the sponge iron they produce is equivalent to scrap and can be charged into an electric furnace. At Stelco we did the same thing at our Griffith mine, as I said earlier and therefore the industry has taken some steps to avoid future problems in terms of high price imports of scrap from the United States, or future embargos on scrap from the United States. The problem is particularly acute for the western Canadian steel producers. A tight scrap supply has shot scrap prices over \$100 per ton delivered. Therefore, sponge iron becomes an important element in the growth of steel in the west.

**Senator Macnaughton:** I am sorry to interrupt, but maybe we can clear these details as we go along. If you were suddenly faced with a shortage, an embargo, there is no scrap and the price is high and Interprovincial in Regina depends on that, what would your position be? You are speaking of this sponge iron as a substitute?

**Mr. Allan:** Stelco's capacity is 400,000 tons of sponge. Let us say we knocked out the imports; taking the year 1972 when we had quite an imbalance, we imported approximately 1,200,000 and exported approximately 500,000 tons. So there would naturally be taken a countervailing move and exports from Canada would be eliminated. So we would be down to roughly a 700,000 tons shortage. Our plant at Griffith is around 400,000-ton capacity of sponge. Therefore, it will offset some of that; it would not be complete and would cause some problems but, at least, we have taken some corrective action against this eventuality in the future.

**The Chairman:** The imbalance in export and import of half a million tons or so, Senator Mcnaughton, I suppose is to be taken in light of total consumption of 9 million, so that the

[Traduction]

de plus en plus et en conséquence, la consommation de ferraille est passée en 1974, à près de 9 millions de tonnes. Toutefois, si l'on examine l'autre côté du tableau, nos importations sont supérieures à nos exportations, ce qui indique des importations nettes de ferraille en provenance presque exclusivement des États-Unis. C'est évidemment parce que ce pays est très industrialisé et utilise donc une vaste quantité d'acier. Il en résulte un volume de ferraille assez considérable. Lorsqu'un déséquilibre se produit, on constate que le prix de la ferraille augmente aussi. C'était certainement le cas en 1972 et 1973 et même en 1974, lorsque nous en importions beaucoup. La surenchère était extrêmement forte. Le prix est réellement fonction de la demande. Il a atteint à cette époque jusqu'à \$90 et même \$100 la tonne. À l'heure actuelle, le prix se maintient à environ \$55 la tonne. C'est donc une situation assez instable, comme vous l'expliquera plus tard M. Ohlson. Toutefois, c'est un produit très important pour les petites entreprises qui utilisent des fours électriques, car lorsque les stocks ont diminué, les États-Unis ont mis l'embargo sur les exportations de ferraille. Nous devons donc sans cesse nous prémunir contre cette situation. Des mesures correctives ont été prises. En effet, Sidbec utilise maintenant le processus de réduction directe, comme je l'ai déjà dit, et le fer spongieux que produit cette société équivaut à de la ferraille qui peut alimenter les fours électriques. La Stelco en a fait autant à sa mine de Griffith, comme je l'ai déjà dit, et notre industrie a donc pris certaines mesures en vue d'éviter les problèmes futurs que susciteraient l'importation coûteuse de ferraille des États-Unis ou des embargos éventuels sur cette ferraille. Le problème est particulièrement aigu pour les aciéries de l'Ouest, car une pénurie de ferraille a déjà provoqué une flambée du prix qui a atteint \$100 la tonne au point de livraison. En conséquence, l'éponge de fer devient un élément important de la croissance sidérurgique dans l'Ouest.

**Le sénateur Macnaughton:** Je m'excuse de vous interrompre, mais nous pourrions peut-être éclaircir ces détails au fur et à mesure. Si vous devez faire face soudainement à une pénurie de ferraille ou à un embargo à la suite desquels le prix de ce produit devient très élevé et si la société Interprovincial de Regina dépend de ce produit, quelle position adopteriez-vous? Considérez-vous l'éponge de fer comme un substitut?

**M. Allan:** La capacité de Stelco est de 400,000 tonnes d'éponge. Faisons abstraction des importations et prenons pour exemple les années 1970 et 1972, quand il y avait déséquilibre; nous avons importé 1,200,000 tonnes et en avons exporté 5 millions. Il faudra s'attendre à des mesures de rétorsion et les exportations du Canada disparaîtraient. Cela nous ramènerait à près 700,000 tonnes qui nous feraient défaut. Notre usine à Griffith a une capacité de près de 400,000 tonnes d'éponge. En conséquence, cela compenserait en partie la pénurie. Cette situation causerait certains problèmes, mais nous avons au moins pris quelques mesures correctives contre l'éventualité d'une telle pénurie dans l'avenir.

**Le président:** Le déséquilibre entre l'importation et l'exportation de près d'un demi million de tonnes, sénateur Macnaughton, doit être envisagé en regard de la consommation



[Text]

imbalance in trade is still comparatively small relative to the total consumption, is it not, Mr. Allan?

**Mr. Allan:** Yes, but the problem has a direct impact, particularly on the businesses of the small steel companies.

**The Chairman:** It has a total impact; yes.

**Mr. Allan:** It has a domestic impact in terms of production and also employment, particularly in regional areas.

**Senator Lafond:** The witness stated that one plant has a capacity of 400,000 tons of sponge annually.

**Mr. Allan:** Yes.

**Senator Lafond:** Have you any idea of the overall Canadian capacity in sponge?

**Mr. Allan:** I would have to ascertain the Sidbec figure to be exact, I think they started with about a 400,000-ton capacity, and have since grown. Previously they were completely dependent on scrap and as they expanded their capacity they did it via the sponge route. I believe they are getting up close to one million tons of sponge iron production capacity. However, I would have to obtain for you the exact figure.

That covers the scrap situation. Before leaving raw materials, I would just like to put in a political item. It is an issue of tolls and since our ore and coal is moved by vessel through the seaway system, any increases contemplated constitute an issue which in our opinion needs careful review. In Mr. Gordon's letter to Mr. Jamieson earlier in the year he outlines the key issues as follows, particularly in his paragraph numbered (2):

Toll increases, to offset operating deficits and cover some of the interest on debt, will add a cost factor to the Stelco and Dofasco operations in Hamilton which will not be imposed on the U.S. Steel companies (see charts attached). Clearly this would be another factor working against the competitiveness of the Canadian industry.

It is this impact our competitiveness with which we are concerned.

I would like you now to turn to Exhibit No. 9 in order to get a feel for this situation. If you refer to the upper part of the page, you will see the United States coal source in West Virginia and Kentucky. It moves by rail to Lake Erie, where we pick it up by vessel and move it through the Welland Canal to Hamilton, whereas the United States steel companies move all their coal by rail, we also move coal from Devco through the St. Lawrence Seaway into Hamilton and western Canadian coal would come through the Welland Canal. So we are really saying that if tolls move up in the case of metallurgical coal, the United States steel companies do not get the penalty, whereas we do at a time when we are endeavouring to be as competitive as possible. This is the impact.

**Senator Laird:** Is there still any great movement of coal across Lake Erie. It used to go from Conneaut and Erie and

[Traduction]

totale de 9 millions de tonnes, de sorte que le déséquilibre du commerce est minime, comparé à la consommation totale, n'est-ce pas monsieur Allan?

**M. Allan:** Oui, mais le problème a des répercussions directes, particulièrement sur le commerce des petites aciéries.

**Le président:** Oui, une pénurie a des répercussions globales.

**M. Allan:** Elle a des répercussions internes sur la production et sur l'emploi, particulièrement dans certaines régions.

**Le sénateur Lafond:** Le témoin a affirmé qu'une usine avait une capacité annuelle de 400,000 tonnes d'éponge.

**M. Allan:** Oui.

**Le sénateur Lafond:** Connaissez-vous la capacité de production totale d'éponge de fer au Canada?

**M. Allan:** Il me faudrait vérifier la production de Sidbec, mais je crois qu'elle se situait au début à près de 400,000 tonnes et qu'elle a augmenté depuis lors. Sidbec n'utilisait auparavant que de la ferraille, mais l'expansion s'est faite par le biais de l'éponge de fer. Leur potentiel atteint, je crois, le million de tonnes d'éponge, mais il faut cependant que je me renseigne à ce sujet.

Voilà ce qui en est de la ferraille. Avant de laisser les matières brutes, j'aimerais simplement faire un commentaire d'ordre politique. La question est liée aux péages, et puisque notre minerai et notre charbon sont transportés par voie maritime, toute augmentation des droits mérite une étude attentive. Dans la lettre qu'il a envoyée à M. Jamieson plus tôt cette année, M. Gordon soulignait les points principaux et notamment au paragraphe (2) où il disait:

L'augmentation des droits de péage, destinés à compenser les déficits d'exploitation et à amortir une partie des intérêts de la dette, ajoutera aux coûts de Stelco et de Dofasco à Hamilton, et non à ceux des aciéries américaines (voir tableaux ci-joints). Ce facteur joue au détriment de la concurrence que peut soutenir l'industrie canadienne.

C'est l'effet sur la concurrence qui nous préoccupe.

Veuillez maintenant passer à la pièce n° 9 qui donne un aperçu de cette situation. La partie supérieure du tableau indique la source du charbon des États-Unis en Virginie occidentale et au Kentucky. Il est transporté par chemin de fer jusqu'au lac Érié d'où nous le transportons par bateau par le canal Welland jusqu'à Hamilton, tandis que les aciéries américaines transportent tout leur charbon par chemin de fer. Nous transportons également le charbon à partir de Devco par la voie maritime du Saint-Laurent jusqu'à Hamilton tandis que le charbon canadien emprunte le canal Welland. C'est pourquoi nous affirmons que si les droits de passage augmentent pour le charbon de métallurgie, les aciéries américaines n'en souffriront pas, ce qui n'est pas notre cas au moment où nous cherchons à être aussi concurrentiels que possible. Voilà les conséquences.

**Le sénateur Laird:** Transporte-t-on encore beaucoup de charbon par le lac Érié. On le transportait de Conneaut et



[Text]

then go by rail and, of course, Hamilton would be readily accessible. Does that still go on?

**Mr. Allan:** No; we still use those ports, Toledo and Conneaut, for self unloaders. As I say, the rail comes into those points. We put the coal on self-unloading ships and they come through the Welland Canal to our docks in Hamilton.

**Senator Laird:** But, of course, by means of the other way you could avoid going through the Welland Canal.

**Mr. Allan:** It would be quite a structural change to the system, but I suppose nothing is impossible.

**Senator Laird:** I was wondering about the economics of it; in the event, for example, that the seaway tolls were raised, it might be worthwhile considering economically.

**Mr. Allan:** You could run a slurry pipeline from Lake Erie to Hamilton, but at the moment I do not think economics would allow it.

The ore is a little more complex. The ore for United States steel companies coming from Duluth avoids the Welland Canada because most larger cargo vessels, of 50,000 tons can be used whereas our vessels, because of the Welland Canal, are cut back to 25,000 tons, so the US get that break.

The iron ore coming from the Quebec/Labrador area, as you will see, moves overseas, or goes to the eastern US ports. Some of it goes to the United States steel companies via the St. Lawrence Seaway, and through the Welland Canal. Now, what would happen if the tolls went up on the Welland and St. Lawrence Seaway? The United States companies could avoid that system by moving more and more of their iron ore down the eastern seaboard, using the very large cargo vessels, of 100,000 tons then across to their plants by rail. All in all, we think that if the tolls are raised this is the way the United States steel companies go about, avoiding them, whereas we are locked into the toll system.

**Senator Macnaughton:** Why is a pipeline uneconomic?

**Mr. Allan:** Across from the lake?

**Senator Macnaughton:** To assist you, yes?

**Mr. Allan:** It depends on what the toll increase will be and that increase would have to be weighed against the economics of building a new system.

**Senator Macnaughton:** Against the present installation?

**Mr. Allan:** Against building a slurry pipeline across to Hamilton from Lake Erie. Now, we do not think the toll increase will justify that sort of capital expenditure, but it will put pressure on costs, maybe add \$1 or \$2 per ton and we are concerned with any added costs these days.

[Traduction]

d'Érié et de là, par chemin de fer et, bien sûr, il était facile d'arriver à Hamilton. En est-il toujours ainsi?

**M. Allan:** Non, nous utilisons toujours les ports de Toledo et de Conneaut pour les déchargeurs autonomes. Je le répète, la voie ferrée se rend jusque là. Nous mettons la cargaison à bord de déchargeurs autonomes et elle se rend par le canal Welland jusqu'à nos quais de Hamilton.

**Le sénateur Laird:** Mais, bien sûr, de l'autre façon, vous pourriez éviter le canal Welland.

**M. Allan:** Il faudrait changer toute la structure du système, mais je présume qu'il n'y a rien d'impossible.

**Le sénateur Laird:** Je m'interrogeais sur la question de rentabilité; si, par exemple, les droits de passage de la voie maritime étaient haussés, il conviendrait sans doute d'y songer du point de vue économique.

**M. Allan:** Vous pourriez construire un pipe-line à coulis entre le Lac Érié et Hamilton ou concevoir d'autres projets de cette nature, mais pour le moment, je ne pense pas que ce soit rentable.

Le minerai est un peu plus complexe. Le minerai destiné aux aciéries américaines provenant de Duluth, évite le canal Welland. On peut utiliser de plus gros cargos, de 50,000 tonnes, tandis que nos bateaux, pour pouvoir emprunter le canal Welland, sont limités à 25,000 tonnes, c'est pourquoi les États-Unis ont cet avantage.

Vous verrez que le minerai de fer provenant de la région de Québec, Labrador, est exporté outre-mer, ou bien vers les ports de l'Est des États-Unis. Une certaine partie descend la voie maritime du Saint-Laurent, par le canal Welland, pour atteindre les aciéries américaines. Or, que se produirait-il si les droits de passage par le canal Welland et la voie maritime du Saint-Laurent étaient augmentés? Les aciéries américaines pourraient éviter ce réseau en transportant de plus grandes quantités de leur minerai de fer vers la côte est en utilisant les très gros cargos de 100,000 tonnes, et de là vers leurs usines par chemin de fer. En somme, nous croyons que si les droits augmentent, les aciéries américaines agiront de la sorte pour contourner le problème, tandis que nous resterons tributaires du système de péage.

**Le sénateur Macnaughton:** Pourquoi un pipe-line n'est-il pas rentable?

**M. Allan:** A travers le lac?

**Le sénateur Macnaughton:** Pour vous aider, oui?

**M. Allan:** Tout dépend de l'augmentation des droits, qui devra être étudiée en fonction de la rentabilité de ce nouvel ouvrage.

**Le sénateur Macnaughton:** Par opposition à l'installation actuelle?

**M. Allan:** Par opposition à la construction d'un pipe-line à coulis du lac Érié jusqu'à Hamilton. Nous ne croyons pas que l'augmentation des droits justifiera un tel investissement, mais elle exercera une pression sur les coûts; elle ajoutera peut-être \$1 ou \$2 par tonne, et toute nouvelle augmentation a son importance ces temps-ci.

[Text]

**The Chairman:** Honourable senators, I will have to interrupt momentarily. Looking at the clock, we have Stelco's evidence to get through, then we must have time for Atlas. We are studying Canada-U.S. trade relations and we do have questions we wish to ask of both witnesses.

Mr. Allan has some distance to go in terms of these statistics. For that reason, in order to accomplish all that we wish to accomplish, I am going to have to insist that the questions be pertinent to Canada-U.S. trade relations.

**Mr. Allan:** Chart 10 shows the situation in North America in terms of imports. As you can see, the United States shows up as the largest importing nation of steel in the Western World, approximately 14 million tons in 1974. It is the market that has been chosen by aggressive producers in Japan and Europe to go after, the main reason being the degree of openness of the U.S. market.

If you turn the page, honourable senators will note that Japan, which is well up in production, imports practically nil. Therein lies quite a dilemma for the worldwide steel industry. Japan protects its home market.

Chart 11 deals with the export situation. As can be seen, neither Canada nor the United States constitutes a major factor in terms of exports. Looking at the top of the chart, Germany shows up at 22 million metric tons and Belgium at 16 million tons in 1974. Turning the page, Japan is shown as exporting 32 million metric tons in 1974. That is the critical factor in terms of worldwide exports. Japan exported 32 million metric tons in 1974, and that was the result of a deliberate move by the Japanese to expand their steel industry as part of their national economic planning, using exports to justify such expansion.

I should now like to make a few comments on steel products trading with the U.S. Canada for many years has been the best customer of the United States for steel products. Conversely, the United States has been Canada's best customer. Proximity to the United States has enabled Canada to import the variety of steel products that could not be produced economically in Canada at the time. With the growth of the Canadian economy and steel-consuming industries, however, Canadian steel producers have both widened the variety of their product lines and increased the volume of production. This is significantly different from Canada's steel exports to the United States. Almost without exception, Canadian exports are in direct competition with products made in the U.S., and with products offered by offshore countries into both the United States and Canada. Thus, Canada does not have a special advantage in U.S. markets. Nevertheless, the fact of language, location, similarity of business custom, and the ownership relationship of many steel-consuming industries with Canadian companies does give Canadian steel producers some benefits over offshore producers, so long as Canadian laid-down prices do not exceed U.S. prices. However, Canadian costs of steel production and, consequently, selling prices, are close to those of the U.S., and

[Traduction]

**Le président:** Honorables sénateurs, je dois interrompre momentanément la séance. Dans le temps qui nous reste, nous devons entendre le témoignage de Stelco et puis celui d'Atlas. Nous étudions les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et nous désirons poser des questions aux deux témoins.

M. Allan n'en a pas encore terminé avec ses statistiques. Aussi et afin que nous puissions faire tout ce que nous avons prévu, je dois insister pour que les questions aient trait aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

**M. Allan:** Le tableau 10 illustre la situation des importations en Amérique du Nord. Comme vous pouvez le voir, les États-Unis sont la plus grande nation importatrice d'acier du monde occidental, avec 14 millions de tonnes. C'est le marché recherché par les producteurs entreprenants du Japon et d'Europe surtout parce que c'est un marché relativement ouvert.

Si vous tournez la page, vous noterez, honorables sénateurs, que le Japon, qui a une très bonne production, n'importe pratiquement rien, créant ainsi une impasse pour l'industrie mondiale de l'acier. Le Japon protège son marché national.

Le graphique n° 11 traite de la situation dans le secteur de l'exportation. Comme on peut le voir, ni le Canada ni les États-Unis ne sont d'importants exportateurs. On remarque, en tête de liste, l'Allemagne avec 22 millions de tonnes métriques et la Belgique avec 16 millions en 1974. Sur la page suivante, on constate que le Japon a exporté, en 1974, 32 millions de tonnes métriques. C'est là le facteur déterminant en ce qui concerne les exportations mondiales. En 1974, les exportations japonaises se sont élevées à 32 millions de tonnes métriques, et cela a été le résultat d'une politique délibérée de la part des Japonais afin de donner de l'expansion à leur sidérurgie, ce qui faisait partie de leur planification économique nationale. Pour y arriver, ils ont mis l'accent sur les exportations.

J'aimerais maintenant formuler quelques commentaires au sujet de commerce des produits de l'acier avec les États-Unis. Depuis nombre d'années, le Canada a été le meilleur client des États-Unis dans ce secteur. Les États-Unis ont aussi été le meilleur client du Canada. La proximité des États-Unis a permis au Canada d'importer les divers produits de l'acier qui ne pouvaient être fabriqués économiquement au Canada à ce moment-là. Toutefois, grâce à la croissance de l'économie canadienne et de nos industries consommatrices d'acier, les producteurs canadiens ont à la fois élargi l'éventail de leurs produits et augmenté leur production. Il en va différemment des exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis. Presque sans exception, les exportations canadiennes sont en concurrence directe avec les produits fabriqués aux États-Unis, de même qu'avec les produits offerts par les pays d'outre-mer tant aux États-Unis qu'au Canada. Ainsi, le Canada ne bénéficie pas d'un avantage spécial sur les marchés américains. Néanmoins, des facteurs tel que la langue, la situation géographique, la similarité des coutumes d'affaires, et la parenté, sur le plan de la propriété, de beaucoup d'industries américaines consommatrices d'acier avec des sociétés canadiennes, donnent aux producteurs canadiens d'acier certains avantages sur ceux



[Text]

usually significantly higher than those of offshore sellers in the U.S. market. The fact that imports from Canada to the U.S. represent only about 7 per cent of their total steel imports reflects that situation. The ability of Canada to significantly increase penetration of the U.S. market rests on the slim possibility that offshore producer prices will rise and consistently hold at levels approximately those of U.S. and Canada.

Similarly, U.S. penetration of the Canadian market is unlikely to increase in the face of offshore competition in Canada.

Chart 12 deals with rolled steel products, which are the heavier tonnage type of products, such as plate, sheets, bars, galvanized, and so forth. As can be seen, in the case of imports from the United States, they have been holding at around the 40 per cent to 50 per cent level. This involves, for the most part, a lot of specialty steels not covered by the Canadian industry.

On the export side, we have grown from 26 per cent in 1960 to the 70 per cent category. So, this chart indicates that Canadian exports have reached a very high plateau relative to the U.S. market vs other countries.

Chart 13 represents the reverse of chart 12, giving the U.S. situation. You will see some differences in the figures, the reason being that we have used U.S. statistics. As can be seen, in 1975 imports from Canada into the U.S. are around 7 per cent, and U.S. exports to Canada represent approximately 30 per cent. In other words, Canada does not constitute a large factor in terms of importation into the U.S., but it is a fairly important factor in terms of U.S. exports.

**Senator Carter:** This is a percentage of U.S. total exports?

**Mr. Allan:** Yes. Going to the import side, our imports represent approximately 7 per cent of total U.S. imports, whereas U.S. exports to Canada represent approximately, 30 per cent, of total U.S. exports. In other words, we are a relatively minor factor in terms of U.S. imports and a relatively important factor in terms of their exports.

**The Chairman:** Getting away from percentages, how does that break down in terms of actual tonnages? Am I right that Canadian producers exported to the United States approximately one million net tons in 1974 and U.S. producers exported to Canada 1,300,000 net tons?

**Mr. Allan:** That is right.

[Traduction]

d'outre-mer, pourvu que les prix canadiens ne soient pas supérieurs aux prix américains. Toutefois, les coûts de production de l'acier au Canada et, conséquemment, nos prix de vente, sont sensiblement les mêmes qu'aux États-Unis et dans l'ensemble sensiblement supérieurs à ceux que pratiquent les aciéries d'outre-mer sur le marché américain. Le fait que les importations canadiennes par les États-Unis représentent seulement environ 7 p. 100 du total des importations d'acier de ce pays reflète cette situation. La possibilité pour le Canada d'accroître, de façon significative, sa pénétration des marchés américains repose sur la faible possibilité que les prix des producteurs d'outre-mer augmentent et se maintiennent, à peu près aux mêmes niveaux que ceux des États-Unis et du Canada.

De la même façon, en raison de la concurrence d'outre-mer au Canada, la pénétration américaine du marché canadien n'augmentera probablement pas.

Le graphique 12 traite des produits de l'acier laminé, qui correspondent aux produits dont le tonnage est le plus élevé, comme le fer-blanc, la tôle, l'acier galvanisée, et ainsi de suite. Comme nous pouvons le constater, nos importations en provenance des États-Unis se sont maintenues entre 40 et 50 p. 100. Ces importations consistent surtout en un grand nombre de produits spécialisés de l'acier qu'on ne fabrique pas chez nous.

En ce qui concerne les exportations, nous avons passé de 26 p. 100 en 1960 à un pourcentage de 70 p. 100. Ce graphique indique donc que les exportations canadiennes vers les États-Unis ont atteint un niveau très élevé par rapport au marché américain, comparé aux autres pays.

Le graphique 13 représente l'inverse du graphique 12, et montre la situation américaine. Vous remarquerez certaines différences dans les chiffres du fait que nous avons utilisé les statistiques américaines. Comme nous pouvons le constater, en 1975 les importations américaines en provenance du Canada représentent environ 7 p. 100 des importations de ce pays, alors que les exportations vers le Canada se montent à environ 30 p. 100. En d'autres termes, le Canada ne constitue pas un facteur important sur le plan des importations aux États-Unis, mais il constitue un facteur très important pour les exportations américaines.

**Le sénateur Carter:** Il s'agit là du pourcentage du total des exportations américaines?

**M. Allan:** Oui. Nos importations représentent environ 7 p. 100 de l'ensemble des importations, américaines tandis que les exportations des États-Unis vers le Canada représentent approximativement 28 à 30 p. 100 de l'ensemble des exportations américaines. Autrement dit, nous ne sommes qu'un élément relativement mineur pour les importations des États-Unis et un facteur relativement important pour ce qui est de leurs exportations.

**Le président:** Laissons de côté les pourcentages. Quels sont les tonnages réels? Est-il exact de dire que les producteurs canadiens ont exporté environ un million de tonnes nettes aux États-Unis en 1974 et que les producteurs américains ont exporté 1,300,000 tonnes nettes au Canada?

**M. Allan:** C'est exact.



[Text]

**The Chairman:** So, it is a reasonable balance?

**Mr. Allan:** It varies from year to year.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Allan:** I do have some further charts, Mr. Chairman. Chart 14 is of some interest in terms of the Canadian steel market situation. Under the column headed "Domestic Shipments" it can be seen that shipments have been growing from 1960. The Canadian steel industry, prior to 1960, was fighting hard to replace imports, and that was the justification for the expansion programs that took place. We did catch up in 1960. As you can see, for the period 1960 to 1963 our exports balanced our imports. In other words, we were self-sufficient in that period. Then we got out of kilter in the next four years. Throughout those years the industry again expanded, and we came into balance again in 1968, at which time we exported one million and imported one million tons. The year 1969 was a strike year and, therefore, should not be taken into consideration.

We were out of balance again in 1972 to 1974 and, again, construction and expansion programs were announced and we were off again to correct that imbalance. The industry has worked hard to keep Canada self-sufficient. Chart 14 also gives the committee a feel as to how domestic steel consumption has grown.

**The Chairman:** If we take 1974 as a more normal year than 1975, there is more expansion ahead of us.

**Mr. Allan:** That is right. That is why we announced our Lake Erie program and are moving ahead with it, and many of the other companies are embarking on similar programs.

Chart 15 gives you a breakdown of where our steel goes in the market, and I just want to make one comment on this. In the Canadian steel market, as in the American steel market, although not to the same degree, a great deal of steel upwards of 50% goes into some form of construction, or relates to capital spending, as the asterisks show. That is why, at the moment, we are very concerned about the Canadian scene and the lack of capital spending growth. We have tabled this concern with the federal government.

Employment in the industry, as indicated on chart 16, has grown from 1960 to 1974. There were periods of levelling out, as you can see, from 1965 to 1969, and in 1971, 1972. Some further growth took place in 1973 to 53,000 and again in 1974 to 54,000.

Man-hours per ton shipped. This chart gives some comparison of, I suppose, productivity or efficiency. These are very difficult figures to obtain and interpret but they are the best indicator we can come up with. The man-hours shipped indicate that we are in good shape relative to the United States.

[Traduction]

**Le président:** Il y a donc un équilibre raisonnable.

**M. Allan:** Il y a des variations d'une année à l'autre.

**Le président:** Oui.

**M. Allan:** J'ai d'autres graphiques, monsieur le résident. Le n° 14 peut présenter un certain intérêt pour ce qui est du marché sidérurgique au Canada. Dans la colonne intitulée «Expéditions pour le marché intérieur» on peut voir que ces expéditions ont augmenté depuis 1960. Avant 1960 il était difficile, pour l'industrie canadienne de l'acier de produire l'équivalent des importations, ce qui explique les programmes d'expansion qu'on a mis sur pied. Nous nous sommes rattrapés en 1960. Comme vous pouvez le constater, de 1960 à 1963 nos exportations équivalaient à nos importations. Autrement dit, nous pouvions nous suffire et au cours de cette période. Nous avons ensuite perdu du terrain au cours des quatre années suivantes. L'industrie sidérurgique a de nouveau grandi pendant toutes ces années et nous avons encore une fois atteint un équilibre en 1968, alors que nous exportions un million de tonnes et importions autant. Il y a eu beaucoup de grèves en 1969 et on ne devrait donc pas prendre cette année en considération.

Nous accusons un retard de 1972 à 1974; des programmes de construction et d'expansion ont été prévus une fois de plus et de nouveau nous avons entrepris de rétablir l'équilibre. L'industrie a fait beaucoup d'efforts pour que le Canada puisse suffire à ces besoins. Le tableau 14 donne également au Comité une idée de l'augmentation de la consommation nationale d'acier.

**Le président:** Si nous considérons qu'en 1974 la situation est plus normale qu'en 1975, on peut prévoir qu'il y aura encore de l'expansion.

**M. Allan:** C'est exact. C'est pourquoi nous avons annoncé notre programme du lac Érié et avons entrepris de le réaliser; beaucoup d'autres sociétés lancent des programmes du même genre.

Le graphique 15 indique la répartition de notre acier sur les divers marchés et j'aimerais faire une remarque à ce sujet. Sur le marché canadien de l'acier, tout comme sur le marché américain, mais à un moindre degré, une grande partie de l'acier, plus de 50 p. 100, est utilisée pour la construction ou est liée à des investissements, en capital, comme les astérisques le montrent. C'est pourquoi nous sommes actuellement très inquiets de la situation au Canada et de la faible croissance des immobilisations dont nous avons d'ailleurs fait part au gouvernement fédéral.

Comme l'indique le graphique 16, l'emploi dans la sidérurgie a augmenté de 1960 à 1974. Comme vous pouvez le constater, il y a des périodes de stabilisation, par exemple de 1966 à 1969 et en 1971 et 1972. Le nombre des emplois a ensuite augmenté en 1973 atteignant 53,000 et encore une fois, en 1974, où il se situait à 54,000.

Les heures-hommes par tonne expédiée. Ce graphique vous permet de comparer, je suppose, la productivité ou l'efficacité. Ce sont des données très difficiles à obtenir et à interpréter, mais nous n'avons pu faire mieux. D'après le volume des expéditions en heures-hommes, notre position par rapport aux

[Text]

Japan is still a problem, primarily because of the larger output of steel that they are able to get because of their worldwide exports.

**The Chairman:** But for our purposes we are almost dead equal with the States on productivity.

**Senator Carter:** But why do you say man-hours per-ton shipped rather than per-ton produced?

**Mr. Allan:** Well, there are inventories, and things of this nature, that are very difficult to establish. You can get shipments more easily.

**Senator Carter:** You figure it wouldn't materially change. It would not make much difference.

**Mr. Allan:** You could put your numbers of people employed in the industry against the raw steel production and come up with another figure. There are numerous ways in which you can do this, and we are working at it. However, we really do not know how to get at the productivity situation in order to come up with the right comparisons. It is very difficult. This was just one sheet we put in here. We are going to work at it some more, of course.

**The Chairman:** You have, however, managed to compare apples with apples.

**Mr. Allan:** We are concerned with our relationship with the United States. That is where our main Export market is.

**Senator Carter:** But you pointed out yourself that in the case of Japan, where they import very little, but export tremendously, their figures are low, and that is due to their great capacity.

**Mr. Allan:** Yes. for example they have a 10,000-ton a day blast furnace. We have a 5,000-ton a day blast furnace.

**Senator Carter:** I was just wondering if you could indicate whether this 7.8 per cent for Japan is a real indicator of their super-productivity as compared with the others.

**Mr. Heneault:** I think Mr. Allan has already mentioned the economies of scale, of size, which are certainly a factor. They are volume producers, and as you say they are one of the leading producers in terms of capacity in the world. They also have larger equipment, and with larger equipment, of course, you can have economies in crew sizes.

**Senator Carter:** But they are also heavy consumers.

**Mr. Heneault:** Well, yes, reasonably so, but for export of a finished product. They may consume steel themselves, but, again, for export purposes. Let us take shipping. They are major consumers in shipping, or railway equipment that they consume to the extent that their manufacturing industry consumes it. It is, however, again, for export.

**Senator Carter:** Perhaps I should have said that they export a far greater percentage of their total production than the

[Traduction]

États-Unis est satisfaisante. Le Japon représente encore un problème, essentiellement en raison de la très forte production d'acier qu'il peut se permettre grâce à ses exportations à travers le monde.

**Le président:** Mais quant à nous, nous sommes pratiquement à égalité avec les États-Unis, pour ce qui est de la productivité.

**Le sénateur Carter:** Mais pourquoi établissez-vous vos estimations en fonction des expéditions heures-hommes plutôt que de la production heures-hommes?

**M. Allan:** C'est qu'il y a les stocks, et des facteurs de ce genre qui sont difficiles à évaluer, les expéditions sont plus faciles à calculer.

**Le sénateur Carter:** Vous estimez que la différence serait minime.

**M. Allan:** En établissant le rapport entre le nombre d'employés du secteur industriel et le volume de la production d'acier brut, vous obtiendriez un autre résultat. Il y a plusieurs manières de procéder et nous les étudions, mais nous ne savons pas très bien de quel point de vue il faudrait examiner la production pour établir des comparaisons valables. C'est très difficile. Nous avons présenté une seule page là-dessus et naturellement, nous envisageons d'y travailler davantage.

**Le président:** Vous avez quand même réussi à utiliser les mêmes unités de comparaison!

**M. Allan:** Nous nous intéressons à déterminer où en sont nos relations avec les États-Unis qui sont notre principal marché.

**Le sénateur Carter:** Mais vous avez vous-même fait remarquer qu'au Japon, où les importations sont minimales par rapport aux exportations, les chiffres restent bas, à cause de la grosse capacité de production.

**M. Allan:** En effet; à titre d'exemple, les hauts fourneaux japonais produisent 10,000 tonnes par jour et les nôtres, seulement 5,000 tonnes.

**Le sénateur Carter:** Pourriez nous dire si ce pourcentage de 7.8 pour le Japon traduit vraiment l'importance considérable de la productivité de ce pays par rapport à celle des autres.

**M. Heneault:** M. Allan a déjà mentionné les économies d'échelle, qui entrent évidemment en jeu. Les Japonais ont une production massive qui les situe en effet en tête des producteurs mondiaux. Ils ont aussi beaucoup plus d'équipement ce qui leur permet évidemment de réduire leurs effectifs.

**Le sénateur Carter:** Mais ce sont aussi de grands consommateurs.

**M. Heneault:** Oui, raisonnablement dirais-je et plutôt pour exporter des produits finis, notamment en ce qui concerne l'acier. Examinons leurs activités maritimes; ils utilisent beaucoup d'équipement de navires ou de chemins de fer, car leur industrie de fabrication en consomme mais là encore, à des fins d'exportation.

**Le sénateur Carter:** J'aurais peut-être dû dire que par rapport à l'ensemble de leur production, le volume de leurs



[Text]

others, and therefore that brings their figures down, and would not necessarily mean that they were that much more efficient.

**Mr. Heneault:** Well, Mr. Allan mentioned for instance, our Lake Erie project, which is about the only green field steel site presently under construction in North America. We would anticipate that with the facilities we will have there we will be able to effect economies of crew, and so forth, simply because the technology has advanced, along with the values of scale.

**Mr. Allan:** But there is no doubt about it, they are the toughest competition we have in the world today. They are committed to the export market, so we are confronting them all the time.

**The Chairman:** Senator Carter, while the witness has pointed out, quite properly, that the Japanese production figure of 7.8 per hour, as opposed to the Canadian figures, could be attributable to factors of scale and production, that would not necessarily hold vis-à-vis the United States; but would I be correct in supposing that the Japanese production capacity having escalated so sharply in the last 10 to 15 years, their plant is much more modern than it is in the United States?

**Mr. Allan:** Yes, that is correct. And this is true relative to countries in the European common market.

**Mr. Heneault:** Theirs is mostly post-war equipment, yes.

**Mr. Allan:** And we have had a break because our expansion has been mainly post war and this helps.

**Senator Barrow:** Does the matter of transportation costs give you quite an advantage? Should it not?

**Mr. Allan:** Transportation costs?

**Senator Barrow:** Supplying of steel. For instance, Japan has to ship it from Japan to the United States, if they are competing against Stelco.

**Mr. Allan:** On the west coast they use boat shipment quite effectively. They are geared to this. We have a tough time shipping to the west coast from here. Our penalty is freight, really, whereas theirs, I think, is much more reasonable.

**The Chairman:** I don't know what the factor is, but the old story is that you can ship something in a boat for a thousand miles more cheaply than you can ship it by rail for 100 miles.

**Mr. Heneault:** And the ship is coming to pick up raw materials anyway, so it is going both ways.

**Mr. Allan:** There is a difference in the ships. They are using larger ships for raw materials, and about a 35,000 to 40,000 ton bottom for finished product. But it is all pretty well geared to the situation.

[Traduction]

exportations dépasse celui des autres pays, ce qui diminue donc leurs coefficients, sans nécessairement prouver qu'ils sont beaucoup plus efficaces.

**M. Heneault:** M. Allan a par exemple mentionné notre projet de développement dans la région du lac Erié; nous serons pratiquement les seules en Amérique du Nord à installer une aciérie en pleine nature, et les travaux de construction sont déjà en train. Selon nos prévisions, nos installations sur place nous permettront de réduire les effectifs et ainsi de suite, tout simplement grâce aux progrès de la technologie et de la valeur numérique en échelle.

**M. Allan:** Mais il ne fait aucun doute qu'ils sont aujourd'hui nos plus grands concurrents. Ils sont fermement engagés dans le marché d'exportation, et nous devons constamment leur faire concurrence.

**Le président:** Sénateur Carter, le témoin a fait remarquer, à juste titre, que la production du Japon se situe à 7.8 l'heure, par opposition aux données canadiennes et que cela pourrait être dû à des facteurs d'échelle et de production, ce qui ne s'appliquerait pas nécessairement aux États-Unis. Serais-je en droit de supposer que si le volume de la production japonaise est monté en flèche au cours de ces dix ou quinze dernières années, leurs usines sont beaucoup plus modernes que celles des États-Unis?

**M. Allan:** En effet, c'est exact, il en va relativement de même pour le marché commun en Europe.

**M. Heneault:** Le gros de leur équipement date de l'après-guerre.

**M. Allan:** Et nous avons eu le temps de souffler parce que notre expansion a eu lieu surtout après la guerre, ce qui nous aide.

**Le sénateur Barrow:** Les frais de transport ne devraient-ils pas vous donner un avantage appréciable?

**M. Allan:** Les frais de transport?

**Le sénateur Barrow:** Pour l'approvisionnement en acier. Par exemple, le Japon doit expédier son acier aux États-Unis, s'il veut faire concurrence à la Stelco.

**M. Allan:** Sur la côte ouest, l'expédition se fait par bateau et ce, de façon fort efficace. Ils en ont l'habitude. Nous avons beaucoup de difficultés à expédier nos marchandises par bateau vers la côte ouest à partir d'ici. Notre fret est vraiment très élevé tandis que le leur est beaucoup plus raisonnable, je crois.

**Le président:** Je ne sais pas est la proportion, mais on dit que l'expédition d'un produit par bateau sur une distance de 1000 milles est moins coûteuse que son envoi par rail à 100 milles du point de départ.

**M. Heneault:** De toute façon, les bateaux viennent charger des matières premières; la traversée est donc payante à l'allée comme au retour.

**M. Allan:** Il y a une différence dans les bateaux. Les japonais utilisent de plus gros navires pour le transport des matières premières, et d'autres pouvant transporter de 35,000



[Text]

**Mr. G. L. Waters, General Manager, Marketing and Commercial Planning, Steel Company of Canada:** Perhaps I could go back to the previous senator's question, which I believe suggested that the figures of man-hours per ton shipped did not include the expert shipments of the Japanese producers. If I understand it correctly, these figures do represent both shipments, domestic and export. There is a great deal of difference, of course, in the Japanese market as compared with the Canadian market, in that the Japanese market is virtually closed to outside exporting into Japan, both by reason of their low cost of production and secondly, their own commercial practices. Steel is just not invited into Japan from outside, unless the Japanese want that particular variety, and they seldom want it.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Waters. I might just welcome Mr. Waters, who was to come down today, but whose plane was delayed, so that he has just arrived now. I might at the same time welcome Mr. Orr, who was on the same plane.

**Mr. Allan:** The next chart, No. 18, gives you some idea of the capital expenditures of the industry.

**The Chairman:** Could I interrupt for a moment? Just before leaving the question of man-hours, is that man-hours in the plant only, or does that include the total personnel of the company? My question is really irrelevant. I do not mind as long as you are comparing apples and apples.

**Mr. Waters:** It is most difficult to make international comparisons, or even comparisons from one corporation to another. These figures were not produced by ourselves, they were produced by the American Iron and Steel Institute, and their intent has been to try and make it apples and apples.

With regard to one aspect of the Japanese steel industry, I might point out that they contract out a number of operations, let us say janitorial services, and some maintenance work, and things of that nature, which the North American industry utilizes its own employees for, so that if you take only the employees as listed by Japanese corporations, there is a significant differential between them and, say, a comparable North American corporation. There has therefore been an adjustment put into these figures by the American Iron and Steel Institute for that purpose.

**Mr. Allan:** Capital spending has been climbing, inflation has been a factor in 1974-75. We got hit pretty badly, although we can assure you now that the building trades are settling down, and we are getting reasonable costs. This is probably a good time to build. I suppose if you look at capital employed in the industry, in our particular company it has been running at about \$60,000 per job, and it will be climbing to about \$80,000 to \$90,000 a job. Chart 19 shows the consolidated profit ratios for the three major steel companies since 1961. We think that return on investment should be in the 10 per cent area. You can see we have not achieved it, except for three of those years. We have much to do with that money—

[Traduction]

à 40,000 tonnes de marchandises pour les matériaux transformés. Cela dépend en général de la situation.

**M. G. L. Waters, Directeur général, Planification de la commercialisation et du commerce, Steel Company of Canada:** Je pourrais peut-être revenir à la question du sénateur qui laissait entendre, je crois, que les chiffres relatifs aux heures-hommes, par tonne expédiée, ne comprenaient pas les exportations des producteurs japonais. Si j'ai bien compris, ces chiffres englobaient les expéditions nationales et celles qui étaient destinées à l'exportation. Il y a une grande différence, bien sûr, entre le marché japonais et le marché canadien, en ce sens que le Japon est pour ainsi dire fermé aux exportations de produits étrangers, à la fois à cause de son faible coût de production et de ses propres pratiques commerciales. Le Japon n'importe tout simplement pas d'acier, à moins d'en vouloir une variété spéciale, ce qui arrive rarement.

**Le président:** Merci, monsieur Waters. J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Waters qui vient tout juste d'arriver, à cause du retard de son avion. J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue à M. Orr qui était à bord du même appareil.

**M. Allan:** Le prochain graphique, le n° 18, vous donne une idée des dépenses en immobilisation de l'industrie.

**Le président:** Puis-je vous interrompre un instant. J'aimerais revenir à la question des heures-hommes. S'agit-il des heures-hommes à l'usine seulement ou si cela comprend tous les employés de la société? Ma question n'est pas vraiment pertinente, mais peu importe, dans la mesure où vous comparez des sujets identiques.

**M. Waters:** Il est très difficile de faire des comparaisons à l'échelle internationale, et même de comparer entre diverses sociétés. Nous n'avons pas préparé ces chiffres nous-mêmes; ils ont été compilés par l'American Iron and Steel Institute, qui avait l'intention de comparer des objets identiques.

J'aimerais soulever un autre aspect de l'industrie japonaise de l'acier: les Japonais font l'impartition de certaines opérations, notamment les services de conciergerie, certains travaux d'entretien, et autres travaux de cette nature, alors que l'industrie nord-américaine emploie ses propres employés pour ce faire. Cela signifie que si vous tenez compte uniquement des employés figurant sur les listes des sociétés japonaises, il y a une grande différence entre elles et, disons, une société nord-américaine comparable. L'American Iron and Steel Institute a donc rajusté les chiffres de façon à tenir compte de cet élément.

**M. Allan:** Les dépenses en immobilisation ont augmenté en 1974-1975, à cause, entre autres, de l'inflation. Nous avons été touchés assez sévèrement, bien que je puisse vous assurer que les prix se stabilisent dans le secteur de la construction, et que nous obtenons des coûts raisonnables. C'est une période favorable aux travaux de construction. J'imagine que si vous étudiez le capital investi dans l'industrie, celui de notre société en particulier, vous verriez qu'il atteignait environ \$60,000 par emploi et qu'il augmente maintenant jusqu'à \$80,000 ou \$90,000. Le graphique n° 19 illustre les coefficients de bénéfices consolidés pour les principales aciéries depuis 1961. Nous croyons que la rentabilité de nos investissements devrait se

[Text]

replacement and cost reduction to keep us competitive. We have growth, of course, to worry about. Then we have impact of environmental capital costs Stelco is spending about 15 per cent of our capital dollar at its Lake Erie project on environmental control equipment. We just ask that the authorities give us time to implement the control orders, otherwise we have problems.

Chart 20, on energy consumption. Just quickly to review this, I mentioned that about 70 per cent of the energy in an integrated plant comes from coal. We also use natural gas. We need it in certain metallurgical processes because of its cleanliness. We use oil and electricity. The need for electricity to keep ahead of our growth is important because all our rolling mills are powered by electrical motors. FERA is an organization that we have put together over the past couple of years involving the major steel companies in Canada, to study energy conservation. You will notice on the exhibit the consumption of energy in million BTUs per ton of raw steel, and per ton of shipped products. In 1974 we were lower than the U.S. and we feel that we have had this advantage in Canada through a continuing effort on the part of our people. As a matter of fact, back in 1916, Stelco put in a waste heat boiler—back that far—in order to conserve energy.

**Senator Carter:** Before you leave that point, could I ask one question on these percentages of energy used and the source of energy? Could these be varied in the steel industry to any significant extent? Would you always use 68 per cent coal? Could you bring that down to 40?

**Mr. Allan:** We are always trying to reduce the tons of coke per ton of pig iron produced.

**Senator Carter:** You cannot substitute one for the other?

**Mr. Allan:** We can with regard to natural gas and oil, yes. That is the switch that we can do, to a degree. But there is a limit. We need a certain amount of natural gas in certain processes. So there is some flexibility in moving to oil from natural gas. But you all know in either of these energy sources we face problems in Canada.

**Senator Laird:** What do you propose to use in the Lake Erie development, for example?

**Mr. Allan:** It will be mainly coal. It is a blast furnace that we are putting in so that coal will be the main source of energy.

**Senator Laird:** Where is its exact location?

**Mr. Allan:** Nanticoke, just south of Hamilton, right on Lake Erie.

[Traduction]

situer aux environs de 10 p. 100. Vous pouvez constater que nous n'avons pas atteint ce pourcentage, sauf trois fois au cours de cette période. Nous avons beaucoup à faire avec cet argent: remplacer de l'équipement et réduire les frais pour faire face à la concurrence. Nous devons également nous préoccuper de la croissance. Enfin, nous devons investir pour la protection de l'environnement. La Stelco consacre environ 15 p. 100 de ses investissements au lac Érié, à l'achat d'équipement pour la protection de l'environnement. Nous demandons simplement que les autorités nous accordent suffisamment de temps, pour appliquer leurs directives à cet égard, sinon nous aurons des difficultés.

Pour vous donner une idée, le graphique 20 concernant la consommation d'énergie démontre qu'environ 70 p. 100 de l'énergie consommée dans une usine intégrée provient du charbon. Nous utilisons également le gaz naturel pour certains procédés métallurgiques parce qu'il n'est pas polluant. En outre, nous consommons du pétrole et de l'électricité. Le fait que toutes nos installations sont mues par des moteurs électriques explique l'importance de cette source d'énergie pour notre croissance. L'AEIE est une organisation d'entreprises sidérurgiques que nous avons constituée au Canada au cours des deux dernières années pour étudier comment économiser l'énergie. Notez sur le graphique, la consommation en millions de BTU par tonne d'acier brut, et par tonne expédiée. En 1974, nous étions devancés par les États-Unis et nous considérons que notre avantage est attribuable aux efforts des membres de notre entreprise. En fait, déjà en 1916, la Stelco avait déjà installé une chaudière de récupération en vue de réduire la consommation d'énergie.

**Le sénateur Carter:** Avant de passer à un autre sujet, j'aimerais vous poser une question concernant ces pourcentages d'énergie consommée et la source d'énergie. Peut-on modifier sensiblement ces pourcentages? Le charbon représenterait-il toujours 68 p. 100 de votre consommation ou pouvez-vous réduire ce pourcentage à 40 p. 100?

**M. Allan:** Nous essayons toujours de réduire la consommation de tonnes de coke par tonne de fonte produite.

**Le sénateur Carter:** Vous ne pouvez substituer une source à une autre?

**M. Allan:** Nous pouvons le faire dans le cas du gaz naturel et du pétrole, mais il y a des limites. Nous avons besoin d'une certaine quantité de gaz naturel pour certains procédés. Nous pouvons dans une certaine mesure passer du gaz naturel au pétrole, mais vous connaissez tous qu'ici ou là, le Canada fait face à des difficultés.

**Le sénateur Laird:** Quelle source d'énergie proposez-vous pour le projet du lac Érié, par exemple?

**M. Allan:** Principalement le charbon. C'est la principale source d'énergie qui alimentera le haut fourneau que nous y installerons.

**Le sénateur Laird:** Où sera-t-il situé exactement?

**M. Allan:** A Nanticoke, juste au sud de Hamilton, près du lac Érié.



[Text]

Mr. Chairman, there were some questions that Mr. Peter Dobell indicated you might like to have some comments on, unless you want to open it up to questions.

**The Chairman:** Please go ahead. I think we should get your statement finished before starting questioning.

**Mr. Allan:** Mr. Dobell asked about tax incentives, impact of exchange rate, cost of financing capital needs, and for a few words on technology, our Lake Erie project and GATT talks so bear with me for a few minutes.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Allan:** Tax incentives—Canadian versus U.S. Basic tax rates, manufacturing and mining incentives, capital cost allowances and the taxation of capital gains in the Canadian system are, for the most part, equal to or better than their U.S. counterparts. Mining incentives attributable to Canadian ores include income up to the prime metal stage whereas in the U.S. the incentive is limited to the income attributable to the coal or iron ore.

The current two year write-off available in Canada is more generous than the U.S. double declining balance rates. Incidentally, the Canadian capital cost allowance is deductible based on the year of expenditure whereas in the U.S. tax depreciation may only commence in the year in which the assets are put into operation.

Furthermore, the Canadian system permits greater flexibility as the taxpayer can claim any amount of capital cost allowance as long as he does not exceed the structured maximums. In the U.S.A., tax depreciation must be claimed each year and could generate tax losses that may not be recovered within their loss carry-back carry-forward time frame. Tax losses in the U.S. are accorded a three year carry back and a five year carry forward together with an election to forego the carry back which extends the carry forward to 7 years. In Canada the practice is 1 year back, 5 years forward.

The investment credits in the U.S. have been more generous than those available in Canada. In fact, a 7 per cent investment credit has been available in the U.S. for more than a decade. Effective January 1, 1975 this was increased to 10 per cent but is now due to expire on December 31, 1980. Furthermore, the American credit does not reduce the capital cost of property for purposes of tax depreciation. In contrast, the 5 per cent Canadian investment credit will have a short duration—June 24, 1975 to June 30, 1977 and the amount of the investment credit reduces the capital cost of property for the purposes of capital cost allowance thereby virtually reducing the incentive to 2½ per cent.

[Traduction]

Monsieur le président, M. Peter Dobell a mentionné certaines questions à propos desquelles vous voudriez peut-être obtenir des précisions, à moins que vous ne désiriez poser des questions.

**Le président:** Poursuivez. Je crois que nous devrions attendre la fin de votre déclaration avant de poser des questions.

**M. Allan:** M. Dobell a demandé des précisions sur les encouragements fiscaux, les effets du taux de change, le coût de financement de nos besoins en capitaux, et quelques renseignements sur les techniques que nous utilisons à l'usine du Lac Érié et les pourparlers du GATT. Accordez-moi donc quelques minutes.

**Le président:** Oui.

**M. Allan:** Les encouragements fiscaux au Canada par rapport aux États-Unis. Les taux d'imposition de base, les subventions versées à l'industrie manufacturière et minière, les déductions pour frais de premier établissement et les taux d'imposition sur les gains en capitaux au Canada sont, dans la plupart des cas, équivalants ou supérieurs à ceux des États-Unis. Les encouragements accordés à l'industrie minière pour le minerai canadien portent sur le revenu jusqu'au premier stade de transformation du métal, alors qu'aux États-Unis, ils visent uniquement le revenu tiré du charbon ou du minerai de fer.

L'amortissement actuel étalé sur deux ans au Canada est plus généreux que les doubles taux d'amortissement décroissant en vigueur aux États-Unis. Notons que l'amortissement du tout en capital commence l'année même où ces dépenses ont été engagées alors qu'aux États-Unis, il ne peut être calculé qu'à partir de l'année où les actifs sont exploités.

De plus, le système canadien permet une plus grande liberté puisque le contribuable peut réclamer n'importe quel montant à titre d'amortissement du coût en capital dans la mesure où il ne dépasse pas les maximums fixés. Aux États-Unis, l'amortissement doit être réclaté chaque année et peut donner lieu à des pertes qui ne peuvent être récupérées à cause des délais concernant les reports de pertes d'un exercice à l'autre. Les pertes d'impôt aux États-Unis peuvent être reportées sur les trois exercices financiers antérieurs et les cinq exercices postérieurs et le contribuable a le choix de renoncer au report à l'exercice antérieur; le report aux exercices postérieurs couvre ainsi une période de sept ans. Au Canada, ces périodes sont respectivement d'une année et de cinq ans.

Aux États-Unis, les dégrèvements pour investissement ont été plus généreux que ceux qui sont prévus au Canada. En fait, depuis plus d'une décennie, un dégrèvement de 7 p. 100 sur les investissements est prévu aux États-Unis. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1975, il a été porté à 10 p. 100, mais son expiration est prévue pour le 31 décembre 1980. En outre, le dégrèvement américain ne porte pas sur les coûts en capital d'une propriété aux fins d'amortissement fiscal. Par contre, le dégrèvement canadien de 5 p. 100 sur les investissements, sera de courte durée, du 24 juin 1975 au 30 juin 1977, et le montant de ce dégrèvement réduit les coûts en capital d'une propriété aux fins de la déduction pour amortissement, réduisant pratiquement ainsi le stimulant à 2½ p. 100.



## [Text]

The U.S. tax structure permits the filing of consolidated returns thus enabling a mature corporation to absorb losses of related corporations, particularly in the initial years of their operation, thus preserving the limited liability concept while minimizing cash outflow. Conversely, consolidated returns are not permitted under the Canadian system, which placed restrictions on corporate structures and/or a corporation's cash position.

Foreign Exchange. At the present time the Company has a net foreign exchange requirement and assuming the Canadian dollar remains at a 2 per cent discount, this will add costs to our Company. On the other hand, there should be an improvement in the competitive position for Canadian products as the effective cost of imports will increase; conversely, the Canadian products will be relatively cheaper on the international market.

Comparison of long-term interest rates for first-half of 1976. Canadian corporation borrowing in Canada such as Stelco, 10.34 per cent. That was our last debt issue; Canadian corporation borrowing U.S. dollars in U.S. about 9.50 per cent; U.S. corporation in U.S. about 9 per cent; U.S. corporation in U.S. by "pollution control bonds" about 7 per cent. The long-term interest rate spread between Canada and U.S. has been 100 to 200 basis points during the last five years.

A Canadian corporation borrowing U.S. dollars in the U.S. takes a foreign exchange risk which must be balanced and equated with its projected flows of future U.S. dollars.

A short word on technology. Some of the firsts for the Canadian steel industry: Atlas Steels was the first company to install a commercial-scale continuous casting unit in North America.

Dofasco was the first to install continuous annealing and BOF subsequent rolling;

Algoma developed continuous casting of special shapes for subsequent rolling. Stelco was the first in North America to develop self-fluxed sinter, first in Canada to use full pellet charge in the blast furnace, first in the world to use low slag volume practice, first to use oxygen in the open hearth.

Stelco, along with others, has developed the SL/RN direct reduction process for the production of sponge iron which uses sub-bituminous coal as a reducing agent instead of natural gas. Stelco was one of the first to adopt hydrochloric acid pickling and to install a regeneration unit; and Stelco also developed the "coilbox", a major capital-cost saving innovation in hot strip mill technology; developed the Stelmor process for the continuous production of heat-treated rod; developed the Stelform process for the high speed production of large diameter spiral-weld pipe from plate skelp.

## [Traduction]

Le régime fiscal des États-Unis permet de présenter une déclaration d'impôt consolidée, permettant ainsi à une société bien établie d'absorber les pertes de filiales, particulièrement au cours des années initiales de leur exploitation, préservant ainsi le principe de responsabilité limitée tout en minimisant les sorties de fonds. Réciproquement, des déclarations d'impôt consolidées ne sont pas autorisées au Canada qui impose des restrictions aux sociétés et à leur liquidités.

Les devises étrangères. Actuellement, notre société a nettement besoin de devises étrangères et, en supposant que le dollar canadien demeure dévalué de 2 p. 100 par rapport au dollar américain, cela entraînera des frais pour notre société. D'autre part, la position concurrentielle des produits canadiens devrait s'améliorer, puisque les frais effectifs d'importation augmenteront; par contre, les produits canadiens coûteront relativement moins cher sur le marché international.

Comparaison des taux d'intérêt à long terme pour le premier semestre de 1976: Une société canadienne comme Stelco, emprunte au Canada, à 10.34 p. 100. C'a été notre dernière émission d'emprunt. Une société canadienne emprunte en dollars américains aux États-Unis, à environ 9.50 p. 100. Une société américaine aux États-Unis emprunte à environ 9 p. 100. Une société américaine aux États-Unis emprunte au moyen d'obligations de contrôle de la pollution, à environ 7 p. 100. L'écart des taux d'intérêts à long terme entre le Canada et les États-Unis s'est situé entre 100 et 200 points de base, au cours des cinq dernières années.

Une société canadienne qui emprunte aux États-Unis en dollars américains, court un risque en matière de devises étrangères, et elle doit l'équilibrer et l'égaliser avec ses sorties ultérieures de dollars américains prévus.

Quelques mots sur la technologie. Quelques premières dans la sidérurgie canadienne: Atlas Steels a été la première société à installer en Amérique du Nord une unité à coulées continues, à l'échelle commerciale.

La Dofasco a été la première à installer un système de recuit continu suivi de laminage BOF. L'Algoma a mis au point un procédé à coulées continue pour diverses formes d'acier en vue d'un laminage ultérieur.

La Stelco a été la première société en Amérique du Nord à mettre au point un aggloméré autofondant, la première au Canada à utiliser dans les hauts-fourneaux une charge composée complètement de boulettes; la première au monde à utiliser une opération de faible volume de scories, la première à utiliser de l'oxygène dans un four Martin.

La Stelco a mis au point, avec d'autres aciéries, le procédé de réduction directe SL/RN pour produire l'éponge de fer où l'on utilise de la lignite comme réducteur à la place du gaz naturel. Elle a été l'une des premières à utiliser l'acide hydrochlorique pour le décapage et à installer une unité de régénération; à mettre au point «la boîte à bobines» innovation permettant de réduire les investissements dans la technique du laminage à chaud; à mettre au point le procédé Stelmor pour la production continue de barres traitées à chaud; à mettre au point le procédé Stelform pour la production très rapide de tuyaux de grand diamètre en soudant en spirales, des bandes d'acier.

## [Text]

With regard to our Lake Erie development, I will just read a few paragraphs from our press release:

The overall demand for Stelco products continues below the growth level anticipated by the Company as the Lake Erie Development got underway. This sluggishness in steel demand is both domestic and international in scope and is caused by the trend to slower economic growth in Canada and the other industrialized Nations as they attempt to reach a balance between inflation and recession.

Indications for 1977 point to some improvement in the steel demand picture. This slow recovery has eliminated the need for the maintenance of the original start-up dates for the facilities at Stelco's Lake Erie Development and a stretch-out of the project has been occurring. In light of all current factors, the company is now aiming for the start-up of steel production for the first quarter of 1980.

Daily on-site employment of trade and craft forces will average close to 1,000 over the construction period compared with an average of 800 during 1976.

There is only one other remark. We were over in Japan recently at the tenth annual meeting of the International Iron and Steel Institute, and Mr. Baker, the Secretary General, indicated the following:

The spectre of another possible steel shortage in the near future seems to have disappeared.

We are on our way back to the long-term trend line of our industry's development but there can be no doubt that the recent recession has delayed that growth, at least in the Western World, by two to three years.

Finally, Mr. Chairman, I would like to table with the committee the following reports:

Firstly, a submission of the Steel Company of Canada Limited to the Royal Commission on Corporate Concentration, November 1975.

Secondly, a submission of the four major Canadian steel producing firms to the Canadian Trade and Tariff Committee, November 1974, and the same dated December 1975.

A third submission to the Canadian Trade and Tariff Committee is being printed and will be forwarded to you as soon as it is available. With regard to international trade, a few of the highlights of the foregoing reports are as follows—

The prime objective of the Canadian steel industry is to supply the domestic market and, as such, the industry does not have the capability to cause a major disruption by its export practices in the domestic markets of other countries.

Both steel production and consumption are concentrated in the populated areas of central Canada. However, both the Eastern and Western regions represent significant markets and these regional markets are particularly vulnerable to imports.

## [Traduction]

En ce qui concerne notre projet dans la région du lac Érié, je vous lirai simplement quelques paragraphes de notre communiqué de presse:

La demande générale de produits Stelco demeure au-dessous du niveau de croissance prévu par notre société au moment où elle a entrepris la construction de ses usines au lac Érié. Le ralentissement de la demande d'acier se manifeste aux niveaux national et international, dû à la tendance vers une croissance économique plus lente au Canada et dans les autres pays industrialisés qui essaient de parvenir à un équilibre entre l'inflation et la récession.

Les indices pour 1977 laissent pressentir une certaine amélioration de la situation en ce qui concerne la demande d'acier. Cette lente reprise a éliminé le besoin de conserver la date initiale de la mise en exploitation des usines du complexe Stelco au lac Érié, et on a prolongé le délai de construction. Compte tenu de tout les facteurs actuels, notre société vise actuellement à y faire démarrer la production d'acier au premier trimestre de 1980.

Quotidiennement, l'emploi à pied d'œuvre d'hommes de métiers et d'artisans s'élèvera en moyenne à près de 1,000 personnes au cours de la période de construction par rapport à une moyenne de 800 en 1976.

J'ai seulement une autre remarque à faire. Nous sommes récemment allés au Japon pour assister à la dixième réunion annuelle de l'Institut international du fer et de l'acier, et M. Baker, son secrétaire général a fait la déclaration suivante:

Le spectre d'une autre pénurie possible d'acier dans un proche avenir semble écarté.

Nous revenons à la tendance à long terme de l'expansion de notre industrie, mais il ne peut y avoir aucun doute que la récente récession a retardé cette croissance, au moins dans le monde occidental, de deux à trois ans.

Finalement, monsieur le président, je voudrais déposer devant le Comité les rapports suivants:

D'abord, un mémoire de la Steel Company of Canada Limited présenté à la Commission royale d'enquête sur la concentration des sociétés, novembre 1975.

Deuxièmement, deux mémoires que les quatre plus importantes aciéries canadiennes ont soumis au Comité canadien du commerce et des tarifs douaniers, l'un en novembre 1974 et l'autre en décembre 1975.

Un troisième mémoire soumis au Comité canadien du commerce et des tarifs douaniers est en voie d'impression et sera présenté le plus tôt possible. Voici quelques points saillants de ces mémoires, relatifs au commerce international:

Le but principal de la sidérurgie canadienne est de subvenir aux besoins du marché intérieur. Cette industrie ne peut donc perturber, par ses politiques d'exportations, les marchés intérieurs des autres pays.

La production et la consommation de l'acier se font surtout dans les régions peuplées du centre du Canada. Cependant, les marchés de l'Est et de l'Ouest sont assez importants et particulièrement vulnérables à cause des importations.



## [Text]

Geographic proximity and a similar corporate and institutional structure makes the United States a logical export market for Canadian steel.

Virtually 75 per cent of the world's steel output is controlled directly or indirectly by governments. The result is that steel production and trade tend to be treated as instruments of national policy, and as such, are often insulated from market forces.

The strategic importance of steel in a country's industrialization plan is reflected in the ambition of most developing nations to not only become self-sufficient in steel production but to install excess capacity to serve export markets. Steel is a cyclical industry subject to wide fluctuations, in demand. In times of surplus, dumping is a common practice in international steel trade. It is our opinion, that Canadian legislation related to this practice has major weaknesses. The combined effects of relatively low tariffs on steel products and the virtual absence of non-tariff barriers result in the Canadian market being one of the most accessible in the world. And we have to depend on service, quality and long-time reasonable pricing to keep our customers attracted to us.

Now there are some comments on the U.S.-Canadian trading relationship that I will conclude with. On the supposition that Canada and the U.S. might undertake duty-free trade in steel products, we would question that overall benefit would accrue to Canada. Such action would not lessen the offshore competition which is faced in both countries and which undermines the domestic industry in both countries. Some Canadian mills, because of their location with respect to major steel-consuming centres in the U.S. (principally near the Great Lakes) could gain temporary improvement. On the other hand, steel-consuming areas in Canada would become more accessible to nearby U.S. producers. The increased competition in central and western Canada would be felt particularly by the small local Canadian producers and inhibit their future growth. These mills are already under severe attack from offshore producers.

In addition, the movement of industrialization, both in the U.S. and Canada is worthy of note. In the U.S., probably influenced by lower wage rates and general population movement, industrial activity appears to be shifting from the Great Lakes area, south and west away from the Canadian border and away from the geographic areas in which Canadian steel producers can best compete. On the other hand, expansion of Canadian industrial activity along the border through western Canada will tend to give geographic advantage to cross-border U.S. mills.

In balance, for the future, greater advantage would appear to accrue to the U.S. steel industry by the mutual elimination of tariffs than to the Canadian steel industry.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Allan, for that very comprehensive overview of the Canadian steel industry generally, quite apart from your company. I might say to Mr. Orr, who

## [Traduction]

La proximité géographique des États-Unis et la ressemblance des sociétés et des institutions politiques de ce pays en font un marché d'exportation idéal pour l'acier canadien.

Environ 75 p. 100 de la production mondiale d'acier est soumise au contrôle plus ou moins direct de l'État. Il en résulte que la production et le commerce de l'acier font office d'instruments politiques et sont donc souvent protégés des forces du marché. On peut voir l'importance de l'acier pour l'industrialisation d'un pays par le fait que les pays en voie de développement veulent produire de l'acier non seulement pour satisfaire leurs propres besoins mais également pour en exporter.

L'industrie de l'acier est cyclique et la demande subit des fluctuations importantes. Lorsqu'il y a un surplus, le dumping devient une pratique courante dans ce commerce. À notre avis, nos lois anti-dumping présentent de graves lacunes. Les tarifs relativement bas qui frappent les produits de l'acier et l'absence presque totale de barrières non tarifaires ont fait du marché canadien l'un des plus accessibles au monde. Il faut aussi offrir un bon service, de la qualité et des prix raisonnables à long terme pour ne pas perdre nos clients.

En guise de conclusion, je voudrais faire quelques commentaires sur nos rapports commerciaux avec les États-Unis. Supposons que le Canada et les États-Unis abolissent les tarifs douaniers sur les produits de l'acier. Nous ne sommes pas convaincus que le Canada en profiterait à la longue. Une telle action ne réduirait pas la concurrence étrangère à laquelle font face les industries des deux pays. À cause de la proximité des principaux centres américains de consommation d'acier (surtout près des Grands Lacs), pourrait temporairement améliorer la situation de quelques aciéries canadiennes. Par contre, les régions canadiennes où la demande d'acier est forte deviendraient plus accessibles aux producteurs américains. Les petits producteurs canadiens subiraient les effets d'une augmentation de la concurrence provenant du centre et de l'Ouest du Canada, ce qui pourrait empêcher leur croissance future. Ces aciéries luttent déjà contre une forte concurrence étrangère.

Il faut de plus noter les progrès de l'industrialisation, tant aux États-Unis qu'au Canada. Sous l'influence d'une baisse de salaires et d'une migration générale de la population, les industries américaines semblent quitter la région des Grands Lacs, la frontière canadienne et les zones géographiques où la demande d'acier canadien est la plus forte pour s'installer dans le Sud et l'Ouest. Les industries canadiennes situées le long de la frontière dans l'Ouest du Canada pourraient donner un avantage géographique aux aciéries américaines situées de l'autre côté de la frontière.

En fin de compte, les aciéries américaines profiteraient davantage de la suppression des tarifs par les deux pays.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, Monsieur Allan, pour cette vue d'ensemble très complète de la sidérurgie canadienne. Je signale à M. Orr, qui vient de se joindre à nous, que M. Allan a parlé de



[Text]

has joined us, that Mr. Allan has covered, before you came, the industry generally, as opposed to individual companies concerned. Therefore, although you have lost time, I believe we will have as much time with you as we will with Mr. Allan on individual peculiarities of your particular part of the industry as opposed to his. However, I will have to suggest that we confine questions and answers with Mr. Allan to half an hour at the most, in order that we may have Mr. Orr for a full hour from 11.30 to 12.30 before we adjourn. Senator Macnaughton will lead the questioning.

**Senator Carter:** Would it be more convenient, Mr. Chairman, if we were to have the presentation from the others and have the questioning fielded by them together?

**The Chairman:** I think that is a good idea. Honourable senators, following Senator Carter's most helpful suggestion, we will proceed now to receive the opening statement of Mr. Orr, who is the general manager of Atlas Steel, which is a division of Rio Algom Limited. He is accompanied this morning by Mr. Ohlson, who is vice-president, marketing. Mr. Orr is a native of Hamilton and joined Atlas Steel in 1948, one year only after John Allan joined his company. He has had a parallel career, becoming general manager, which is the chief office in the company, I understand, because it is a division of its parent, in 1972.

Following Mr. Orr's presentation, we will revert to Senator Macnaughton and Senator Barrow for questioning. Please go ahead, Mr. Orr.

**Mr. Allan V. Orr, Vice President and General Manager, Atlas Steels:** Thank you Mr. Chairman and honourable senators. I would like to thank you for the invitation to appear before this committee today to discuss trade relations with the United States as they affect Atlas Steels.

Atlas Steels is a division of Rio Algom Limited, a Canadian corporation which in turn, is 51 per cent owned by Rio Tinto Zinc Limited of the United Kingdom. Rio Algom, as you are probably aware, is a major producer of uranium and copper in Canada. Rio Algom acquired 100 per cent ownership of Atlas Steels back in 1962.

As an introduction to my comments on Canadian/U.S. trade matters I feel it appropriate to give first a description of specialty steels that explains, in broad terms, their considerable difference from carbon steels—which products have been discussed earlier by Mr. Allan.

Atlas Steels is the only fully integrated producer of specialty steels in Canada. Specialty steels are steels possessing special properties, such as high strength, high hardness, resistance to corrosion or resistance to elevated temperatures. They are manufactured in standard steel mill product forms such as sheet, plate, strip, bar, wire and forgings. Specialty steels are separate and distinct from carbon or basic steels, which are manufactured by such Canadian companies as the Steel Company of Canada, Dominion Foundries and Steel Limited or the Algoma Steel Corporation. As a general rule, specialty steels

[Traduction]

l'industrie en général, et non de sociétés particulières. Donc, même si vous étiez absent, nous vous consacrerons autant de temps qu'à M. Allan afin que vous nous parliez de votre rôle et de ses particularités. Je propose toutefois que nous limitions la période de questions avec M. Allan à une demi-heure, afin de pouvoir entendre M. Orr entre 11 h 30 et 12 h 30, avant de lever la séance. Le sénateur Macnaughton posera la première question.

**Le sénateur Carter:** Aurions-nous avantage, monsieur le président, à entendre la déclaration des autres témoins et à adresser ensuite nos questions à l'ensemble de nos invités?

**Le président:** Je crois que c'est une bonne idée. Honorables sénateurs, à la suggestion du sénateur Carter, nous entendrons maintenant la déclaration préliminaire de M. Orr, Directeur général de *Atlas Steel* qui fait partie de la *Rio Algom Limited*. Il est accompagné ce matin de M. Ohlson, qui est vice-président chargé de la Mise en marché. M. Orr est natif de Hamilton et s'est joint à la société *Atlas Steel* en 1948, seulement un an après l'entrée en fonction de M. John Allan à la *Stelco*. La carrière de M. Orr ressemble à celle de ce dernier; en 1972, il devenait, en effet, directeur général, ce qui est le poste le plus élevé dans cette société, étant donné qu'elle est une division de la société-mère.

Après le témoignage de M. Orr, nous demanderons aux sénateurs Macnaughton et Barrow de poser des questions. A vous la parole, Monsieur Orr.

**M. Allan V. Orr, vice-président et directeur général, Atlas Steels:** Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. J'aimerais vous remercier de m'avoir invité à comparaître devant le comité aujourd'hui pour discuter des relations commerciales canado-américaines dans la mesure où qu'elles touchent l'*Atlas Steels*.

La société *Atlas Steels* est une division de la *Rio Algom Limited*, une société canadienne dont 51 p. 100 des actions appartiennent à la *Rio Tinto Zinc Limited* du Royaume-Uni. *Rio Algom Limited*, comme vous le savez probablement, est l'un des plus importants producteurs d'uranium et de cuivre au Canada. Cette société s'est portée acquéreur de 100 p. 100 des actions de l'*Atlas Steels* en 1962.

Avant d'aborder le sujet des relations commerciales canado-américaines, je crois qu'il serait bon de vous donner d'abord une brève définition des aciers spéciaux et de vous expliquer ce qui les différencie des aciers au carbone, dont M. Allan a parlé plus tôt.

*Atlas Steels* est le seul producteur entièrement intégré d'aciers spéciaux au Canada. Les aciers spéciaux sont des aciers possédant des propriétés spéciales, comme une très haute résistance, une très grande dureté, une très forte résistance à la corrosion et aux températures élevées. Ils revêtent toutes les formes ordinaires de l'acier soit la tôle, la tôle forte, le feuillard, la barre, le fil et le forgeage. Les aciers spéciaux sont différents des aciers au carbone et des aciers ordinaires fabriqués par les sociétés canadiennes comme la *Steel Company of Canada*, la *Dominion Foundries and Steel Limited* ou

## [Text]

are alloy steels. The most common types of specialty steels are product families known as stainless steels and alloy tool steels.

Most specialty steels are melted in electric arc and/or vacuum refining furnaces and are rolled or shaped on special steel mill equipment designed and powered for high alloy processing. Due to the nature of specialty steel products, steel mill processing requires a high degree of technology and considerably more labour than is the case in the manufacture of carbon steel. The man hours to produce a ton of specialty steel, on the average, are 3 to 4 times that require for the production of carbon steel products.

Specialty steels are used in virtually every service of manufacturing industry, either as a raw material or as a part of the machinery and equipment used in the industry. They are a backbone of industrial development and a vital need to any national defense program.

Atlas has produced specialty steels for Canadian consumption since 1928 and for export consumption since 1935. It now manufactures over 5,000 individual products in its two plants at Welland, Ontario and in Tracy, Quebec.

In 1976, Atlas employed approximately 2,625 people in Canada with sales volume amounting to \$140.0 million, including \$25.0 million to export markets. In recent years, our largest single export market has been the United States.

All major industrialized nations in the world have a capable specialty steel industry. The principal producing nations of the free world are the United States, Japan, Sweden and most of the individual countries in the European Economic Community.

Specialty steels tend to display a higher degree of world trade as compared to basic or carbon steels. This is because they are products with a high degree of value added for any producing nation, and, as such, are desirable export commodities. Additionally, specialty steels are much higher in price than carbon steels. Accordingly, the competitive factor, with respect to shipping and handling costs, is greatly reduced, compared with carbon steels.

In earlier days, export sales of Atlas products were an essential ingredient to the company's success. The limited size of the Canadian market necessitated aggressive pursuit of additional volume to enable efficient production of our products. Towards this end, during the 1950's and early 1960's the company established export marketing subsidiaries in Australia, Mexico, the United Kingdom and in the U.S.A., coupled with a network of sales agents in most other industrialized areas of the free world. In recent years, however, the scope of export opportunities in specialty steels has diminished, offset in part by significant growth of the Canadian market.

## [Traduction]

*l'Algoma Steel Corporation.* En règle générale, les aciers spéciaux sont des aciers alliés. Les produits les plus courants sont de la famille des aciers inoxydables et des aciers à outil alliés.

La plupart des aciers spéciaux sont fondus dans des fours d'affinage sous vide ou à l'arc électrique; ils sont laminés ou façonnés par des appareils conçus spécialement pour la fabrication de l'acier spécial, soit la haute transformation des alliages. La transformation sidérurgique exige, pour l'acier spécial, des techniques de pointe et beaucoup plus de main-d'œuvre que pour l'acier au carbone. Pour produire une tonne d'acier spécial, il faut, en moyenne, de trois à quatre fois plus d'heures-hommes qu'il n'en faut pour produire une tonne d'acier au carbone.

Les aciers spéciaux sont utilisés dans presque tous les services de l'industrie manufacturière, sous forme de matière-première ou de pièces de machinerie et d'équipement utilisées dans l'industrie. Ils sont le facteur clef de la croissance industrielle et un élément vital de tout programme de défense nationale.

*L'Atlas Steels* est au service des consommateurs canadiens depuis 1928 et s'intéresse au marché d'exportation depuis 1935. Elle fabrique maintenant plus de 5,000 produits distincts dans ses deux usines de Welland (Ontario) et de Tracy (Québec).

En 1976, *l'Atlas Steels* employait environ 2,625 personnes au Canada et avait un chiffre d'affaires de \$140 millions, dont \$25 millions dus à l'exportation. Ces dernières années, son plus important client à l'exportation a été les États-Unis.

Tous les principaux pays industrialisés du monde possèdent une industrie de l'acier spécial très perfectionnée. Dans le monde libre, les principaux producteurs sont les États-Unis, le Japon, la Suède et la plupart des pays de la Communauté économique européenne.

Les aciers spéciaux ont tendance à être plus actifs sur le marché mondial que les aciers au carbone et les aciers ordinaires, parce qu'ils contiennent beaucoup de valeur ajoutée ce qui est très important pour le pays producteur et en fait des produits de choix pour l'exportation. De plus, les aciers spéciaux se vendent beaucoup plus cher que les aciers au carbone. En conséquence, ils sont beaucoup plus concurrentiels surtout en raison des frais d'expédition et de manutention que les aciers au carbone.

Auparavant, les produits Atlas vendus à l'étranger compaient pour beaucoup dans le succès de cette société. Les limites du marché canadien exigeaient la recherche active d'autres débouchés pour que cette industrie soit rentable. Dans ce but, *l'Atlas Steels* a ouvert, au cours des années 50 et au début des années 60, des filiales pour commercialiser ses exportations en Australie, au Mexique, au Royaume-Uni et aux États-Unis, et a mis sur pied un réseau de bureaux de vente dans un grand nombre d'autres pays industrialisés du monde libre. Ces dernières années, cependant, les exportations d'aciers spéciaux ont diminué mais cette diminution a été en partie compensée par une croissance rapide du marché canadien.



## [Text]

As industrialized nations developed their specialty steel industries, many of which were state-owned, fierce international competition prevailed. Additionally, many of the lesser developed nations installed their own specialty steel making facilities, thereby creating a general condition of world over-capacity.

These factors have led to a growing development of protectionist attitudes in many producing nations. In the early 60's, the Mexican border was closed to Atlas to protect its tool steel industry. In the late 60's Australia enacted prohibitive import tariffs on most forms of specialty steel, severely reducing Canada's participation in that market. More recently, the U.S.A. imposed multi-lateral import quotas on most specialty steel products. Several years earlier, this same country legislated against the use of foreign produced specialty steel for U.S. defense applications, a \$4 million a year business for Atlas at the time. Over the next few years, major Latin American markets for stainless steel will be denied to Atlas Steels as they bring on their own domestic production. Brazil and Mexico are two that come to mind.

As a means to cut costs and improve efficiency, major producing nations, such as Japan, Germany and Sweden, aggressively sought product rationalization trade-offs, between competing firms in each country. In the United States, such practices are not common due to restraint of trade laws. In Canada, of course, they are not possible as we are the only integrated producer.

All of the factors have brought about major export sales losses to Atlas Steels. While we continue to maintain and expand our export sales subsidiaries, we must admit that specialty steel of Canadian origin is playing a diminishing role in their futures.

The U.S. market is particularly important to Atlas in that it is the largest consuming market for our products, in addition to being one of the few remaining areas where competing domestic producers are governed by profit motives and cost conditions similar to our own. In the production of specialty steel, the cost of raw materials tends to equalize for all world producers. While Canada is burdened with extremely high capital costs in the building of new capacity, our labour rates have not yet climbed above those of U.S. producers. We believe that with access to the U.S. market, coupled with a strong and growing home market, Atlas could remain competitive over the long run in the manufacture of specialty steels in Canada.

For our part, we would like to see a bilateral trade agreement in specialty steels based on reciprocal and preferential tariff rates. While we are aware of our government's actions towards opening up third country options for Canadian manufactured products, we see such opportunities as minimally beneficial to Canadian specialty steels for reasons mentioned early in our presentation. We can only see the U.S.A. as the

## [Traduction]

Au fur et à mesure que les pays industrialisés se sont mis à développer leurs propres industries d'aciers spéciaux, dont la plupart d'ailleurs étaient nationalisées, on a assisté à une concurrence internationale féroce. De plus, de nombreux pays moins industrialisés ont commencé à implanter leurs propres industries d'aciers spéciaux, créant ainsi une surproduction mondiale.

Ces facteurs ont entraîné une montée du protectionnisme dans de nombreux pays industrialisés. Au cours des années 60, le Mexique a fermé ses frontières à la société Atlas afin de protéger son industrie de machines-outils. A la fin de cette même période, l'Australie a imposé des droits de douanes prohibitifs à l'importation sur la plupart des aciers spéciaux réduisant ainsi sérieusement les exportations canadiennes. Plus récemment, les États-Unis ont imposé des contingents multilatéraux à l'importation sur la plupart des aciers spéciaux. Plusieurs années auparavant, ce même pays avait légiféré contre l'utilisation d'aciers spéciaux étrangers pour la fabrication de matériel de défense américain, ce qui représentait à l'époque un marché de \$4 millions pour la société Atlas. La plupart des marchés de l'acier inoxydable en Amérique latine se fermeront à cette société au cours des prochaines années au fur et à mesure que ces pays seront en mesure d'assurer leur propre production. Je songe notamment au Brésil et au Mexique.

Afin de réduire les coûts et d'améliorer le rendement de cette industrie, la plupart des pays producteurs, tels que le Japon, l'Allemagne et la Suède ont vigoureusement cherché des compensations entre les entreprises concurrentes dans chaque pays. Aux États-Unis, les lois commerciales empêchent de telles pratiques. Au Canada, elles ne sont évidemment pas possibles puisque nous sommes le seul producteur intégré.

Tous ces facteurs ont entraîné des pertes importantes de ventes d'exportation pour la société Atlas Steel. Tout en continuant à conserver et à multiplier nos filiales, nous devons admettre que les aciers spéciaux canadiens jouent un rôle qui diminue de plus en plus dans les ventes à terme à l'étranger.

Le marché américain est particulièrement important pour la société Atlas car il est le plus gros consommateur de nos produits, et c'est l'un des seuls domaines où la concurrence intérieure est régie par la notion de profit et des coûts similaires aux nôtres. Le coût des matières premières qui servent à fabriquer des aciers spéciaux est sensiblement le même pour tous les producteurs mondiaux. Bien que le Canada ait à assumer des coûts en capital extrêmement élevés, les prix de la main-d'œuvre n'ont pas encore rattrapé ceux des États-Unis. Nous pensons que l'accès au marché américain et un marché intérieur actif et croissant permettront à la société Atlas de rester à long terme concurrentielle dans le domaine de la fabrication des aciers spéciaux au Canada.

Nous voudrions conclure de notre côté un accord commercial bilatéral sur les aciers spéciaux fondé sur des tarifs douaniers réciproques et préférentiels. Tout en sachant que le gouvernement essaie d'exporter des produits manufacturés canadiens à des pays tiers, nous pensons que ces marchés ne profiteront que très peu à l'industrie canadienne des aciers spéciaux pour les raisons que nous avons mentionnées au début



## [Text]

foreign market presenting the opportunity for the profitable growth we require.

Up to this point, we have discussed the U.S. market in relationship to direct Atlas exports. It should be noted that a major portion of our home market sales is to Canadian industries who export a large percentage of their output to U.S. markets. Our principal customer in this regard is the automotive parts industry. Since the inception of the Auto Pact in 1965, Atlas has enjoyed dramatic growth in this end use. In earlier days of the Pact, it is well known that the Canadian parts producer had significant advantages in both labour costs and in a weak Canadian dollar. By the mid-70s, these advantages had all but disappeared and, in fact, our Canadian parts industry is now at a significant labour cost disadvantage compared with southern U.S. manufacturers. Unless some means is found to restore competitive unit labour and productivity to the Canadian parts industry, our future domestic specialty steel sales will be severely impaired. While we have no easy solution to propose, it seems to us that our governmental policy-makers should be equally, if not more, concerned with foreign leadership of a major portion of our unionized work force as they are with foreign investment in Canada.

There are cases on record where U.S. labour unions have strongly supported legislation in that country which was protective of American union jobs at the expense of Canadian workers in the same union. One would believe this to be a conflict of interest on the union's part.

In reflecting on some 15 years of marketing effort aimed at penetrating the U.S. market for specialty steels, one develops many impressions and makes certain observations that may be worthy of comment at this time.

The first observation is that Canada's extent of industrialization is not well understood by the average American citizen. In the early sixties, the mention of Canada to the average American brought snow, trees, fishing, the Royal Canadian Mounted Police and hockey to their mind. That Canada and the U.S.A. were the world's two greatest trading partners was amazing to them. That 20 million Canadians bought more from the U.S.A. than any other country in the world was a complete surprise to most people in the U.S. industrial community.

Obviously, we Canadians have not done a good public relations job over the years. It was most interesting to observe the Japanese approach at building a new image in the U.S.A. during this same period. It was an excellent and balanced presentation by their government, commercial, industrial and arts groups. They worked through a continuing series of exhibitions and shows at all major population centres. The presentations were given excellent coverage by all communications media.

Comparing their program with the random uncoordinated Canadian efforts in this direction, one concludes that the Japanese knew they had an image problem, while we in

## [Traduction]

de notre déclaration. Le marché américain est le seul marché étranger qui nous permette d'élargir notre marché.

Jusqu'à présent, nous n'avons parlé que des produits qu'exportent la société Atlas sur le marché américain. Mais nous vendons aussi nos produits aux industries canadiennes qui exportent une grosse partie de leur production aux États-Unis. Notre client principal est l'industrie des pièces détachées automobiles. Depuis la signature de l'Accord canado-américain de l'automobile en 1965, la société Atlas a accru sa production de façon considérable. Au cours des premières années les fabricants canadiens de pièces détachées ont énormément profité des coûts peu élevés de la main-d'œuvre et d'un dollar canadien faible. Tous ces avantages ont disparu au milieu des années 70 et, en fait, l'industrie canadienne des pièces détachées est nettement désavantagée, en ce qui concerne les coûts de main-d'œuvre, par rapport aux fabricants américains. À moins de trouver un moyen de rendre l'industrie canadienne des pièces détachées concurrentielle en matière de main-d'œuvre et de productivité, nos ventes futures d'aciers spéciaux au Canada seront considérablement réduites. Tout en n'ayant pas de solutions faciles à proposer, il nous semble que les autorités gouvernementales devraient se préoccuper autant, sinon plus, de l'ingérence étrangère dans une grande partie de la main-d'œuvre syndiquée que des investissements étrangers au Canada.

Les syndicats américains ont parfois appuyé fermement des textes de lois qui protégeaient des emplois américains, aux dépens de travailleurs canadiens affiliés au même syndicat. On pourrait penser qu'il y a conflit d'intérêt de la part du syndicat.

Si nous examinons les quinze années d'efforts de commercialisation que nous avons entrepris afin d'exporter nos aciers spéciaux aux États-Unis, nous avons nécessairement des observations à faire.

La première observation est que l'industrialisation n'est pas bien comprise par le citoyen américain moyen. Au début des années 60, le Canada était, pour l'Américain moyen, un pays où il y avait de la neige, des arbres, la Gendarmerie royale du Canada, où l'on pêchait et où l'on jouait au hockey. Il était très étonné lorsqu'on lui disait que le Canada et les États-Unis étaient les deux plus grands partenaires commerciaux du monde. Il était surpris lorsqu'il apprenait que 20 millions de Canadiens achetaient plus de produits américains que tout autre pays au monde.

Apparemment, nos relations publiques ne sont pas très brillantes. À la même époque, nous avons observé avec intérêt le Japon qui essayait de se constituer une nouvelle image aux États-Unis. Les délégations gouvernementales, commerciales, industrielles et artistiques ont fait de l'excellent travail. Ils ont présenté une série d'expositions permanentes dans tous les principaux centres urbains et les médias leur ont consacré bien des reportages.

Si l'on compare leur programme aux efforts sporadiques du Canada en ce sens, on peut conclure que les Japonais se sont rendus compte qu'ils avaient un problème du côté de leur

*[Text]*

Canada took our image south of the border for granted. We assumed that the Americans saw us as we saw ourselves.

Subsequent happenings suggest that we Canadians continue rather indifferent to U.S. understanding as we work at developing some sort of national economic strategy. For instance, as Canada attempts to increase its trade with third parties, is it wise to give the U.S. the impression that we are too trade dependent upon them?

Certainly, no businessman confronted with such a strategy situation would ever make his bread and butter account privy to his concern.

Canada has shown strong technical leadership in the production of specialty steel in the past. As a company, we pioneered continuous casting of steel billets in the fifties and our Tracy plant, when started in the mid-1960s, employed some of the newest steel-making technology at that time. Our latest project is a new \$26 million Melt Shop in the Welland plant. This also employs the latest of technological advances and should enable world competitiveness in the melting of our various products.

The recently enacted U.S. quotas are, of course, of major concern to Atlas Steels. If continued on a long-term basis, they would inhibit growth in exports to that country. We believe that the U.S. quotas are a by-product of world problems in the trade of specialty steel and intended to protect U.S. producers from predatory attack by major foreign producers. Under their Trade Act of 1974 and under their interpretation of GATT rules, corrective action was taken on a multilateral basis and, of course, we are caught in the net.

Inasmuch as the specialty balance of trade between the U.S.A. and Canada has historically favoured the U.S., it is unfortunate that two items of legislation enacted in that country over the past few years have been detrimental to Canadian specialty steel imports.

Whether we like it or not, our high standard of living in Canada is mostly dependent upon our involvement with the U.S.A. as a customer, a banker, and as a source of technology and know-how. We cannot afford to take them for granted.

As Atlas Steels entered the U.S. market in the early 1960s, we were quite concerned with our company image and our acceptance as high quality specialty steelmakers. The fact that Atlas had pioneered two significant breakthroughs in steel-making technology was known only to our U.S. competitors, not to potential customers.

We, therefore, set out to build our own warehouses and sell our products directly into the market. We felt it was important

*[Traduction]*

image, tandis que le Canada se considérait bien vu au sud de la frontière. Nous avons supposé que les Américains nous voyaient comme nous nous voyions nous-mêmes.

Les événements ultérieurs portent à croire que les Canadiens continuent de ne pas rechercher la compréhension des États-Unis lors de l'élaboration de leur stratégie économique nationale. Par exemple, lorsque le Canada tente d'augmenter ses échanges commerciaux avec des tierces parties, est-il sage de donner aux États-Unis l'impression que nous dépendons trop d'eux du point de vue commercial?

Face à une telle stratégie, aucun homme d'affaires n'ira prendre de risque avec nous.

Le Canada a fait preuve d'avant-gardisme pour ce qui est de la production des spécialités sidérurgiques dans le passé. En tant que compagnie, dans les années 1950, nous avons été les premiers à utiliser la fonte continue des billettes d'acier et notre usine de Tracy, mise en service au milieu des années 1960, appliquait la technologie la plus avancée du temps dans le domaine de l'acier. Notre dernier projet est un nouvel atelier de fonte de \$26 millions à l'usine de Welland. On y applique aussi les dernières découvertes technologiques et cela devrait nous permettre d'être concurrentiels à l'échelle internationale pour ce qui est de la fonte de nos divers produits.

Bien entendu, les contingents récemment adoptés par les États-Unis préoccupent beaucoup la société Atlas Steels. S'ils sont maintenus à long terme, ils pourraient empêcher la croissance de nos exportations vers ce pays. Nous croyons que les contingents américains résultent des problèmes ressentis à l'échelle mondiale dans le commerce de l'acier et visent à protéger les producteurs américains de la concurrence dévastatrice des producteurs étrangers les plus importants. En vertu de la Trade Act de 1974, et selon leur interprétation des règlements de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, ils ont pris des mesures multilatérales afin de corriger la situation et, bien entendu, nous sommes pris dans l'engrenage.

Étant donné que la balance commerciale des spécialités entre les États-Unis et le Canada a toujours été favorable aux États-Unis, il est malheureux que les deux lois adoptées par ce pays au cours des dernières années nuisent aux importations de spécialités sidérurgiques canadiennes.

Que cela nous plaise ou non, le niveau de vie élevé du Canada résulte en grande partie du fait que les États-Unis ont toujours été notre client, notre banquier, notre source de technologie et de savoir-faire. Mais nous ne pouvons présumer qu'il en sera toujours ainsi.

Lorsque la Société Atlas Steels a pénétré dans le marché américain au début des années 1960, elle s'est préoccupée d'être perçue et acceptée comme fabricant de produits spéciaux d'acier de grande qualité. Aux États-Unis, seuls nos concurrents savaient que la Société Atlas avait fait deux découvertes importantes dans la technologie de l'acier, mais pas nos clients éventuels.

Nous avons donc commencé à construire nos propres entrepôts et à vendre nos produits directement sur le marché. Nous



[Text]

and necessary to establish the Atlas/Canadian story. It was a difficult and slow program. However, within seven to eight years we had established successful warehousing operations in Cleveland and Detroit, and a sound reputation. The corporation now feels it can move ahead faster and with good confidence, and earlier this year purchased an established independent warehousing company in Chicago. We now have 104 people employed in the U.S.A. involved with the marketing of our Canadian-made products.

Atlas' specific concerns for the future relate to our opportunities for continuing access to this large market uninhibited by regressive control legislation of the types already described. It is hoped that Canada-U.S. relations in the future will aid and abet our own efforts. We believe that meetings such as this one today can contribute to the achievement of such an atmosphere.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Orr. I could not help thinking for a short time, during some of Mr. Orr's remarks about taking the United States for granted, and the job that the Japanese have done in the last 10 years or so, that he must have read our first report. If not, I will give you a copy. But we do agree with you.

**Mr. Orr:** Perhaps I might add something on that point, Mr. Chairman. Our Prime Minister was just over in Japan, discussing improved trade relations. Only a few weeks after this I happened to pick up the *Globe and Mail* for December 10, and found a three-page spread entitled "Trade and Investment Between Canada and Japan," interweaving articles and advertisements. I assume that this was also in the *Montreal Gazette* and the *Vancouver Province*. But that is just one step in their overall program. They co-ordinate. They tie together. This is possibly an outgrowth of their approach to five-year plans.

**Senator Carter:** Is that done by the Canada-Japanese association, or what?

**Mr. Orr:** It does not say. It just says, "Advertisement," and it is on Canada and Japan, but all the advertisers are pretty well from Japan. There are some Canadian ones, such as the Canadian Imperial Bank of Commerce, but I think, basically, the spread is Japanese-motivated. This is their approach, in part.

**Senator Barrow:** Is that not because of their government's involvement in most of the large industries?

**Mr. Orr:** I think that has much to do with it. They work a planned economy, in five-year increments, but we use the same words in Canada. We talk about positive inputs by government into industrial activity, and promotion, and so on, but I do not think we ever quite get around to co-ordinating it.

[Traduction]

estimions qu'il était important et nécessaire de faire connaître la Société Atlas en tant que société canadienne. Ce processus a été long et difficile. Cependant, au bout de sept à huit ans, nous avons réussi à mettre sur pied deux entrepôts rentables à Cleveland et à Détroit, et à acquérir une réputation solide. La Société estime maintenant qu'elle peut avancer plus rapidement et au début de l'année, elle a acquis une société d'entrepôt indépendante reconnue de Chicago. Nous avons maintenant aux États-Unis 104 employés travaillant à la mise en marché de nos produits canadiens.

Pour ce qui est de l'avenir, la Société Atlas craint que d'autre lois de contrôle comme celles que nous avons déjà décrites ne nuisent à ses possibilités d'accès à cet énorme marché. Nous espérons que les futures relations canado-américaines iront dans le sens de nos propres efforts. Nous croyons que des réunions comme celles d'aujourd'hui peuvent contribuer à la création d'une telle atmosphère.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Orr. Je n'ai pu m'empêcher de penser que M. Orr a dû lire notre premier rapport, lorsqu'il a dit qu'on tient parfois les États-Unis pour acquis et aussi lorsqu'il a fait allusion aux accomplissements des Japonais au cours des dix dernières années. Si vous ne l'avez pas lu, je vous en donnerai un exemplaire; de toute façon, nous sommes d'accord avec vous.

**M. Orr:** J'ai une autre observation à faire, monsieur le président. Notre premier ministre s'est rendu, il y a peu de temps au Japon où il a eu des pourparlers dans le but d'améliorer les rapports commerciaux entre nos deux pays. Quelques semaines après son retour, il m'est arrivé de jeter un coup d'œil sur le *Globe and Mail* du dix décembre, où j'ai trouvé un article de 3 pages intitulé, «Trade and Investment Between Canada and Japan» où l'on retrouvait articles et annonces. Je suppose que ce même article a aussi paru dans la *Gazette* de Montréal et la *Province* de Vancouver. C'est un premier pas et les Japonais lancent une campagne pour coordonner leurs efforts. Cela fait peut-être partie de leur plan quinquennal.

**Le sénateur Carter:** Est-ce l'Association canado-japonaise qui a fait publier les articles et les annonces?

**M. Orr:** On ne saurait le dire d'après l'article. On lit tout simplement, «Annonce» et le tout porte sur les rapports entre le Canada et le Japon. La plupart des annonces ont été faites par des entreprises japonaises. Quelques-unes ont été placées par des entreprises canadiennes comme la Banque de Commerce canadienne-impériale, mais la plupart sont d'origine japonaise. Cela fait partie de leur stratégie générale.

**Le sénateur Barrow:** Cela s'expliquait-il par le fait que le gouvernement japonais joue un rôle dans la plupart des grandes industries de ce pays?

**M. Orr:** De fait, c'est un facteur. Ils ont une économie planifiée avec un système de programmes de croissance quinquennaux. Nous nous servons du même terme au Canada lorsque nous parlons du rôle positif joué par le gouvernement dans l'industrie et la promotion, mais nous n'avons pas encore réussi à si bien coordonner tous nos efforts dans ce domaine.



[Text]

**Senator Barrow:** Would we want the same type of planned economy here that they have there?

**Mr. Orr:** I do not think so. Not at all. I would like to see some of the same results achieved, but in our own way.

**The Chairman:** I think we must thank Mr. Orr for his presentation, and we will now ask Mr. Allan to come back and join him. The two of you gentlemen can sit up here. I will now ask Senator Macnaughton to start the questioning, please.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I am sure that all members here, including yourself, would just like me to point out quickly how much we appreciate the presence here of Mr. Allan and Mr. Orr, of the Steel Company of Canada and Atlas Steels. Not only does it show real co-operation from industry with, shall we say, in a minor sense, government, because it must have taken quite an effort to come here, but it certainly took an effort to prepare what Mr. Orr and Mr. Allan have said. We are always talking about co-operation of this kind, but we so seldom get it. We are daily called upon to examine laws which come across the table, and we cannot be experts in everything. For myself, my only expertise in the steel industry is confined to two recent trips through the Thyssen steel plants near Dusseldorf, so you will appreciate the depth of my questioning. The point I want to make is that meetings like this morning's prepare us with a general understanding of some of your problems, and it is a very effective carrying out of those windy principles of the Chamber of Commerce and boards of trade, in which I have been very active. This is the carrying out of what they are trying to do, and we appreciate it very much. Having said that, I want to get off the track for just a minute.

You mentioned environmental impact. Assuming that these laws are passed, and that this means a great expense to your industry, how is this expense to be financed? Will it be in increased prices? Is it passed on to the consumer? Because it seems unfair for us just to pass laws which mean automatically an increase in costs of \$5 million or \$10 million annually for you.

**Mr. Allan:** Well, eventually, of course, it gets into the price. There is no way around that. It is a timing situation as to whether it gets into the price immediately, or some way down the line. My only comment on this is that we are really continuously working with governments to try and persuade them to give us time. There are technological problems that we are faced with. We hate putting dollars into pollution control equipment that just is not going to work in the long run, when there is something perhaps just around the corner that if given more time we could develop.

**Senator Macnaughton:** I would just like to jump into the competitive position of your industry *versus* the U.S. industry.

**The Chairman:** Could I interrupt you for a moment, Senator Macnaughton? You are on pollution, and I would like to deal with this so that it will all appear in the record at the same point. I do think it is important.

[Traduction]

**Le sénateur Barrow:** Serait-il souhaitable de planifier l'économie canadienne comme les Japonais ont planifié la leur?

**M. Orr:** Je ne le pense pas, mais nous devrions tenter d'atteindre quelques-uns des mêmes résultats en ayant recours à une solution bien canadienne.

**Le président:** Je remercie M. Orr pour sa présentation, et je demanderai M. Allan de le rejoindre à la table maintenant. Vous pouvez vous assoir de ce côté-ci. Le sénateur Macnaughton sera le premier orateur.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, je suis persuadé que vous appréciez autant que moi et mes collègues la présence de M. Allan et celle de M. Orr de la Steel Company of Canada et d'Atlas Steels. Leur présence est une preuve de la collaboration réelle qui existe entre le gouvernement canadien et l'industrie, même si c'est l'industrie qui a fait la plus grande partie du chemin. En tout cas, la présentation de M. Orr et de M. Allan a été bien préparée. On parle toujours de ce genre de coopération, mais elle se réalise rarement. On nous demande tous les jours d'étudier des lois, mais nous ne saurions être spécialistes dans tous les domaines touchés par ces lois. Personnellement, ma connaissance de l'industrie de l'acier se limite à deux voyages récents que j'ai faits aux aciéries Thyssen près de Dusseldorf. Mes questions seront donc limitées par mes connaissances. Des réunions telles que celle-ci nous aident à mieux comprendre quelques-uns de vos problèmes, et elles représentent la mise en vigueur des principes souvent discutés par les Chambres de Commerce avec lesquelles j'ai tant travaillé. De telles réunions représentent la réalisation de nos aspirations. Cela dit, je voudrais revenir en arrière un moment.

Vous avez parlé des répercussions sur l'environnement. Si ces lois sont adoptées, ce qui exigerait des dépenses considérables de la part de l'industrie que vous représentez, comment pourrait-on financer le coût? Va-t-on augmenter les prix pour qu'une partie du fardeau revienne aux consommateurs? Il nous semble injuste d'adopter de telles lois si automatiquement elles vous obligent à dépenser 5 ou 10 millions de plus tous les ans.

**M. Allan:** Eh bien, tôt ou tard, les prix sont affectés. Il n'y a pas moyen d'éviter cela. Il s'agit simplement de décider si les prix seront augmentés maintenant ou plus tard. Nous essayons toujours de persuader les gouvernements de nous donner le temps nécessaire pour nous adapter. Nous avons des problèmes technologiques à résoudre, et nous n'aimons pas investir de l'argent dans des installations de lutte contre la pollution que nous devons remplacer plus tard par des installations qui sont presque au point maintenant.

**Le sénateur Macnaughton:** Parlons maintenant de votre position concurrentielle face aux industries des États-Unis.

**Le président:** Puis-je vous interrompre, sénateur Macnaughton? Vous parliez de la pollution et je voudrais faire une observation maintenant afin que ce sujet soit traité au même endroit dans le compte rendu. Il s'agit d'une affaire importante.

[Text]

Mr. Bennett of the Ford Motor Company was here on Tuesday, and he answered questions relative to pollution by saying that in general the pollution standards in Canada are a lot tougher than they are in the United States, but that there was an equilibrium of impact on the industry on both sides of the border relative to pollution. Would that that be true as far as your industry is concerned?

**Mr. Allan:** Yes, though the United States authorities are working just as aggressively on all of the standards.

**Senator McElman:** On that point, what about enforcement? Is the enforcement angle in the United States as strict as it is in Canada?

**Mr. Allan:** Our situation is that we are under control orders in Ontario, and then establish a time frame that we must meet. I would say that the basic steel industry in the United States, at least is certainly under the same sort of constraints. OSHA comes into their picture, and of course, there is always a debate as to standards and as to whether the industry can meet them or not; but I would say they are under the same sort of time pressures and the same enforcement pressures as we are, yes.

**Senator McElman:** One is forced to ask this question, of course, because of the rather extensive difference in Great Lakes clean-up as between Canada and the U.S.

**Mr. Orr:** I might add, Mr. Chairman, that from our standpoint we have had good rapport with the pollution control people, who have taken a very sensible approach with regard to limits, and timing. They have assisted us greatly in the building of our new melt shop, by giving us an extra year, that we really had to have. If they had forced us to put pollution controls on the old shop—well, we could not have afforded to do it. They have been co-operative all through the piece.

**Senator Cameron:** I wonder if the witness could give us an estimate of what the pollution control will add to cost, percentage-wise.

**Mr. Orr:** Well, if I remember the figures correctly it is approximately \$100,000 a year. Perhaps Mr. Ohlson would know.

**Mr. Carl E. Ohlson, Atlas Steels:** The capital cost was close to \$3 million, I think.

**Mr. Orr:** I think the operating costs, which consist mainly of electricity, maintenance, repair and carting away the material—getting rid of it—I think is around \$96,000 to \$100,000 a year.

**Senator Carter:** Does that include the cost of the investment?

**Mr. Orr:** No. Just the running costs.

**Senator Carter:** The operating costs after the capital investment.

**Senator McElman:** Your operating costs are \$100,000, and the capital investment was approximately \$3 million. What are your sales?

**Mr. Ohlson:** Sales are around \$140 million.

[Traduction]

M. Bennet de la Ford Motor Company a comparu devant nous mardi, et en réponse aux questions portant sur la pollution, il a dit que les normes de protection de l'environnement au Canada sont beaucoup plus rigoureuses qu'aux États-Unis, tout en faisant remarquer que la situation s'équilibrait de chaque côté de la frontière. Cette observation s'appliquait-elle à l'industrie que vous représentez?

**M. Allan:** Oui, mais il faut dire que les autorités américaines font aussi un bon effort pour établir des normes plus exigeantes.

**Le sénateur McElman:** Et que fait-on pour faire appliquer ces normes? Les Américains sont-ils aussi stricts que nous?

**M. Allan:** En Ontario, nous sommes soumis à un certain contrôle, c'est-à-dire, que nous avons un échéancier à respecter et c'est au moins le cas aussi de l'industrie de l'acier des États-Unis qui doit également se conformer à un échéancier. L'OSHA entre en ligne de compte également, et il y a toujours un débat concernant les normes et la capacité de l'industrie de les atteindre. Néanmoins, les pressions et les délais pour l'industrie américaine de l'acier sont à peu près les mêmes qu'ici, c'est exact.

**Le sénateur McElman:** Cela est très important, vu la différence considérable entre le Canada et les États-Unis dans l'épuration des Grands-Lacs.

**M. Orr:** J'aimerais ajouter, monsieur le président, que nous estimons avoir de très bonnes relations avec les responsables du contrôle de la pollution, se sont montrés raisonnables dans les délais et l'échéancier en plus de nous aider beaucoup dans la construction de cette nouvelle usine de fonte en nous accordant une année de plus pour nous conformer. Nous ne pouvions pas nous permettre d'installer des dispositifs anti-pollution à l'ancienne usine. Ils ont fait preuve de collaboration.

**Le sénateur Cameron:** Est-ce que le témoin pourrait nous donner le coût estimatif, en pourcentage, de l'élimination de la pollution.

**M. Orr:** Environ \$100,000 par année, si je me rappelle bien. Peut-être que M. Ohlson le saurait.

**M. Carl E. Ohlson (Atlas Steels):** On a estimé le coût d'immobilisation à 3 millions de dollars, je pense.

**M. Orr:** Je crois que les coûts de fonctionnement, qui comprennent principalement l'électricité, l'entretien, les réparations et l'enlèvement des matériaux, seraient de \$96,000 à \$100,000 par année.

**Le sénateur Carter:** Est-ce que cela comprend les frais d'investissement?

**M. Orr:** Non, uniquement les dépenses de fonctionnement.

**Le sénateur Carter:** Les dépenses de fonctionnement après les frais d'établissement.

**Le sénateur McElman:** Vos dépenses de fonctionnement sont de \$100,000 et le capital engagé était environ \$3 millions. Et vos ventes?

**M. Ohlson:** Nos ventes sont d'environ \$140 millions.



[Text]

**Mr. Orr:** Out of that plant, \$110 million.

**Senator Barrow:** This is mostly air pollution we are speaking of, is it?

**Mr. Orr:** That is air pollution from our melt shop at our Welland facility, which is about \$110 million in sales.

**Mr. Allan:** Our average environmental expenditure per year as a proportion of net profit, in the period 1961 to 1975, is 13 per cent. Operating costs, after credits for reclaimed material, are \$7 million a year.

**The Chairman:** In so far as Canada's cost effectiveness is concerned, in your industry, vis-à-vis the United States, this would not be a factor that would adversely affect your cost effectiveness in Canada.

**Mr. Allan:** It depends on whether the Canadian authorities move into areas like fugitive emissions. This is where the cost benefit gets out of line, and if our authorities move more aggressively in these areas than in the United States, then we could be out of balance.

**The Chairman:** But at the moment there is a reasonable equilibrium.

**Mr. Allan:** I would say we are just about the same.

**Mr. Heneault:** Of course, it is getting to be more difficult all the time. It is the last 2 per cent that is the question now, as Mr. Allan is saying. We have removed 98 per cent of particulate matter, for instance.

**The Chairman:** Well, it is the situation vis-à-vis the United States that we are interested in.

**Mr. Allan:** Competitiveness is the key.

**The Chairman:** And your competitiveness vis-à-vis the United States is not inhibited by this particular fact.

**Mr. Allan:** At the moment we are OK.

**Senator McElman:** With the Carter regime, you might be in a better position.

**Senator Macnaughton:** I noted that in one place in New Brunswick, the cost of putting in settling ponds was \$2 million, which is quite a load on a small company.

Mr. Justice Estey in 1974 said that Canadian enterprise can purchase steel at prices lower than in any other western industrialized nation. We would like to know how the Canadian industry developed so efficiently and successfully in comparison with other steel industries, including the American steel industry, so that prices have been consistently lower—and that is without longer runs and without economies of scale.

**Mr. Allan:** I would like Mr. Waters to handle one of those questions.

**Mr. Waters:** I would think, sir, we have to consider Mr. Justice Estey's remarks at the time of the investigation into price increases. At that particular time the opportunistic prices

[Traduction]

**M. Orr:** Pour cette usine, \$110 millions.

**Le sénateur Barrow:** Il s'agit ici de la pollution atmosphérique, n'est-ce pas?

**M. Orr:** C'est la pollution atmosphérique provenant de notre usine de fonte à Welland, qui équivaut à \$110 millions en termes de ventes.

**M. Allan:** Entre 1961 et 1975, nos dépenses moyennes pour l'environnement par année étaient de 13 p. 100 du profit net. Les coûts de fonctionnement, après les crédits pour la récupération des matériaux, sont de \$7 millions par année.

**Le président:** Ce n'est pas un facteur défavorable pour la rentabilité de votre industrie, vis-à-vis les États-Unis?

**M. Allan:** Cela dépend de la décision des autorités au Canada en ce qui concerne le contrôle des dégagements passagers. On en arrive à un point où la rentabilité est affectée; si les autorités ici prennent des mesures plus draconiennes qu'aux États-Unis, l'équilibre budgétaire de notre secteur pourrait être rompu.

**Le président:** Mais, en ce moment, il y existe un équilibre raisonnable.

**M. Allan:** Je dirais que nous sommes de pair avec les États-Unis.

**M. Heneault:** Bien sûr, ça se complique continuellement. Il s'agit, comme M. Allan l'a dit, du 2 p. 100 qui reste. Nous avons éliminé ces polluants à 98 p. 100.

**Le président:** En effet, c'est la situation vis-à-vis les États-Unis qui nous intéresse.

**M. Allan:** C'est la concurrence qui risque d'être affectée.

**Le président:** Et ce facteur n'affecte pas votre concurrence vis-à-vis les États-Unis?

**M. Allan:** A l'heure actuelle, nous n'avons pas de problème.

**Le sénateur McElman:** Sous le régime Carter, vous vous trouverez peut-être dans une situation plus favorable.

**Le sénateur Macnaughton:** J'ai remarqué qu'au Nouveau-Brunswick, le coût de la construction d'un bassin de décantation s'est élevé à 2 millions de dollars, un fardeau considérable pour une petite entreprise.

En 1974, le juge Estey a dit que les entreprises canadiennes peuvent acheter l'acier à un prix plus bas que dans n'importe quel autre pays occidental industrialisé. Nous aimerions savoir pourquoi l'industrie sidérurgique canadienne s'est développée avec autant d'efficacité et de succès en comparaison de celle des autres pays y compris les États-Unis. Les prix canadiens se sont maintenus à un niveau uniformément plus bas, sans campagnes prolongées et sans économie d'échelle.

**M. Allan:** Je demanderai à M. Waters de répondre à l'une de ces questions.

**M. Waters:** A mon avis, monsieur, nous devons tenir compte des commentaires de M. le juge Estey lors de son enquête sur la hausse des prix. A ce moment-là, les prix «opportunistes»



[Text]

being charged by offshore producers around the world had accelerated phenomenally, compared with the pricing attitudes in North America. That statement was relative to that time. As Mr. Allan has mentioned, the steel industry, both in Canada and in the world, is of a cyclic nature and, unfortunately, the down cycles seem to be more pronounced than the up cycles. While that statement was true in 1974, it is the completely opposite situation today, and was a completely opposite situation prior to that. Today we are facing offshore competition, at the coast, of \$100 below Canadian laid-down prices in those areas. That would represent somewhere in the neighbourhood of a 25 to 30 per cent lower price than Canadian steel in those areas.

**Senator Macnaughton:** Again relating ourselves vis-à-vis the U.S., how do wages compare, and how do union-management relations compare?

**Mr. Allan:** I would like Mr. Heneault, our Vice-President of Personnel, to answer that.

**Mr. R. E. Heneault, Vice-President, Administration, Steel Company of Canada:** It is somewhat difficult, senator, to compare total costs of employment. In actual fact, our basic wage scale is somewhat higher than the basic wage scale in the industry in the United States. On the other hand, when calculating the total cost of having some one on the payroll, as it were, and all of the other factors—so-called fringe items, and so on—their total costs tend to be higher than ours. But the basic wage scale, as it is published in, let us say, collective agreements, and we have an evaluation system with 28 levels of jobs, known as a cooperative wage study, which is similar to what is in force in the United States. If you would just compare the scales by themselves, ours are higher, job for job.

**Senator Macnaughton:** What about labour-management relations? How does that compare?

**Mr. Heneault:** I would say that in labour-management relations right now, the United States industry has an advantage over the Canadian steel industry because, as you probably are aware, they negotiated some three years ago, the ENA—the Experimental Negotiating Agreement—and they extended that agreement for six years, which prohibits strikes during a six-year period, and substitutes compulsory arbitration of the wage dispute if the parties are unable to negotiate acceptable agreements. This year, for instance, they will be negotiating and they have started their collective agreements because they expire at the end of July, 1978. They were able to negotiate their agreements without going to arbitration the last time, and hopefully they will be able to do the same thing again. Insofar as that aspect of labour-management relations is concerned, I would say this is a tremendous advantage. It is an advantage insofar as the marketplace is concerned, because I am sure you have heard of the tendency for customers to do hedge buying in negotiating years. The last time we negotiated our agreements was in 1975. Well, in late 1974 and early 1975, customers protected themselves by building stocks of inventories. Regardless of which way the business cycle goes, if we are fortunate enough to negotiate a collective agreement

[Traduction]

demandés par les producteurs étrangers partout dans le monde avaient augmenté remarquablement en comparaison avec les prix de l'Amérique du Nord. Il parlait d'une période de temps précise. Tel que l'a mentionné M. Allan, l'industrie sidérurgique, tant au Canada que dans le monde entier, est cyclique. Malheureusement les cycles à la baisse semblent plus marqués que les cycles en hausse. Cette déclaration s'appliquait peut-être en 1974, mais, aujourd'hui, la situation est renversée et tout à fait le contraire de ce qu'elle était. Aujourd'hui, nous devons faire face à la concurrence étrangère dont les prix sont inférieurs aux nôtres de \$100 au Canada même. Ces nouveaux prix sont de 25 à 30 p. 100 plus bas que les prix de l'acier canadien.

**Le sénateur Macnaughton:** Comment comparez-vous l'échelle des salaires dans l'industrie sidérurgique et les relations patronales-ouvrières au Canada par rapport aux États-Unis.

**M. Allan:** Je demanderai à M. Heneault, vice-président chargé du personnel, de répondre à cette question.

**M. R. E. Heneault, vice-président, Administration, Steel Company of Canada:** Monsieur le sénateur, il est assez difficile de comparer le coût total de l'emploi. En fait, notre échelle salariale de base est quelque peu plus élevée que celle de l'industrie sidérurgique des États-Unis. Par contre, le calcul total du coût d'un employé inscrit sur la liste de paie, y compris les avantages sociaux, aboutit à un coût plus élevé aux États-Unis qu'au Canada. Nous avons établi un régime d'évaluation de 28 différents niveaux d'emplois, intitulé étude coopérative des salaires, semblable à celui qui est en vigueur aux États-Unis. Si vous comparez ces échelles de salaires, en vous basant sur les échelles de base qui sont publiées dans les conventions collectives, vous constaterez que les salaires sont plus élevés au Canada.

**Le sénateur Macnaughton:** Qu'avez-vous à dire sur les relations patronales ouvrières? S'équivalent-elles?

**M. Heneault:** Pour l'instant, à mes yeux, l'industrie sidérurgique des États-Unis a un avantage sur l'industrie canadienne. Vous savez sans doute qu'il y a trois ans, ils ont négocié l'Experimental Negotiating Agreement, l'ENA, qui a été prolongé de six ans. Cet accord interdit la grève au cours d'une période de six ans et la remplace par l'arbitrage exécutoire si les parties en cause ne s'entendent pas dans une dispute salariale. Puisque la convention collective expire à la fin de juillet 1978, les négociations sont déjà en cours. Lors des dernières négociations ils ont réussi à s'entendre sans recourir à l'arbitrage et ils espèrent régler encore la question de la même façon cette fois-ci. Cette situation est très favorable au marché puisque, comme vous le savez, les clients ont tendance à profiter de la situation au cours des années de négociations. Pour nous, la dernière a eu lieu en 1975. À la fin de 1974 et au début de 1975, nos clients se sont préparés en accumulant des stocks. Peu importe le cycle d'affaires en cours, si nous avons la bonne fortune de négocier une collection collective sans arrêt de travail, les clients sont bien organisés et écoulent simplement leur stock. Nous devons donc réduire nos opérations et, par conséquent, aboutir à des mises à pied de telle sorte que les employés, les syndicats et les employeurs en

[Text]

without work stoppage, customers are well fixed and live off their inventory and we have to reduce our operations and, consequently, usually lay off employees, so the employees and the unions, as well as the employers, suffer. We have made some preliminary attempts here in Canada—I am only speaking for Stelco now—to have discussions with the unions about perhaps working on some type of arrangement that would eliminate this cyclical type of impact, both in the marketplace and on employees.

Generally speaking, I would have to say that our relationship with our unions—which we negotiate with in 21 different locations, and we have a variety of unions that we negotiate with—have been reasonably satisfactory. The one recent experience that we had that has tended to set back our relationship was the unfortunate and obviously misguided action taken by some unions on October 14. We are one of the employers that had to take rather severe action, even though two out of three of our employees did report to work on that day.

**Senator Macnaughton:** What are you referring to, please?

**Mr. Heneault:** The October 14 general strike.

**Mr. Orr:** One day of protest by labour.

**Mr. Heneault:** Organized labour showed its dissatisfaction presumably with the AIB. That has resulted in disciplinary action, financial penalties and suits against the unions and so on, which will tend to disturb our relationship. We hope we can resolve that.

**Senator Macnaughton:** That would apply generally throughout industry.

**Senator Carter:** I wonder if we could hear the experience of Atlas Steel.

**The Chairman:** I think we should stay with this question of labour for a moment.

**Mr. Orr:** I would say that despite the fact that we have had three strikes in our history, which extends over 49 years—one in the 1960s, an office union; one at the Welland plant about four years ago; and a nine-week strike this year at our Tracy plant—I think labour relations are very good within our company. On the day of protest, which Bob mentioned, all of our people turned up for work. In fact we had the lowest absenteeism that we can recall. Labour relations within our company are very good, but you are always subject to a situation which comes along, and I think, in all fairness, there has been a general aura of confusion in the Province of Quebec in the past 12 months involving negotiations. A lot of outside factors come into play. I do not count that as representative of typical relations with the people in our Tracy operation.

[Traduction]

souffrent. Je parle présentement uniquement au nom de la société Stelco. Nous avons entrepris des démarches et des discussions avec les syndicats du Canada pour conclure une entente qui élimine ce genre de répercussions rythmiques nuisibles tant au marché du travail qu'à l'employeur.

En règle générale, nos relations avec les syndicats ouvriers qui négocient avec nous sont relativement satisfaisantes. Nous en avons dans 21 endroits différents et nous négocions avec différents syndicats. Malheureusement, certains d'entre eux ont posé des gestes malheureux et mal avisés le 14 octobre dernier. Cet événement a risqué de gêner nos relations. Nous sommes parmi les employeurs qui avons dû punir certains de leurs employés assez sévèrement, même si deux sur trois de nos employés se sont présentés au travail ce jour-là.

**Le sénateur Macnaughton:** De quoi parlez-vous s'il vous plaît?

**M. Heneault:** Je parle de la grève générale du 14 octobre.

**M. Orr:** Il s'agit de la journée de protestation du monde ouvrier.

**M. Heneault:** En effet, ce jour-là, les syndicats ouvriers ont manifesté leur mécontentement à l'égard je suppose, de la Commission de lutte contre l'inflation. Cette grève a abouti à des actions disciplinaires, à des sanctions financières, à des poursuites contre les syndicats; ces réactions dérangeront quelque peu nos relations avec les syndicats ouvriers. Nous espérons trouver une solution convenable.

**Le sénateur Macnaughton:** Cela s'applique sans doute de façon générale à tout le monde industriel.

**Le sénateur Carter:** La société Atlas Steel voudrait-elle nous faire part de son expérience?

**Le président:** Il est peut-être préférable de vider tout de suite la question ouvrière.

**M. Orr:** Nous avons eu trois grèves dans l'histoire de notre société qui existe depuis 49 ans: une en 1960 dans un syndicat de bureau; une à l'usine de Welland, il y a quatre ans; et une de neuf semaines cette année à notre usine de Tracy. Malgré cela, les relations de travail sont assez bonnes dans notre société. Comme Bob l'a mentionné, lors de la journée de protestation, tous nos employés se sont rendus au travail. En fait c'est alors que nous avons eu le plus bas taux d'absentéisme. Les relations ouvrières de notre compagnie sont très bonnes, mais nous sommes toujours à la merci d'une situation imprévisible, et je crois, en toute justice, qu'il y a en une ère de confusion générale dans la province de Québec au cours des 12 derniers mois au niveau des négociations; il y avait beaucoup de facteurs en jeu. Pour moi, cela ne représente pas les relations typiques que nous entretenons avec les ouvriers de notre usine de Tracy.



[Text]

**Senator Carter:** You did make some reference in your presentation to foreign leadership and this influence in the leadership of the Canadian labour force. That is what I am trying to get at.

**Mr. Orr:** We do observe a difference. We have an independent Canadian union at our larger operation in Welland and an international union at our Tracy operation. In our sales efforts in the United States we become acutely aware of the pressures by the international unions to support legislation which is protective of jobs in the United States, but very detrimental to, say, our employees and other employees of the same union in Canada. We wonder if people can successfully ride two horses this way.

**Senator McElman:** Which international would be involved?

**Mr. Orr:** The Steelworkers is the one involved with our company.

**The Chairman:** I have a supplementary to Senator Carter's question, on that matter of conflict within the union. Support of American legislation is one thing that could be detrimental to you. I think there has been evidence of that with respect to the auto workers and the Auto Pact. Has there been any evidence of their going so far as to try to bring forward policies, relative to strikes or work stoppages on the Canadian side, to the detriment of the Canadian workers and their values? It does not go that far, does it?

**Mr. Orr:** I have not seen that.

**The Chairman:** It is only a question of supporting legislation on their side?

**Mr. Ohlson:** Yes. And in their overall planning of union strategy, they do have the two sides of the border under significant control. It can be a strategy factor.

**The Chairman:** Before you go on to another subject, Senator Macnaughton, I would ask a general question on this matter of labour relations. We have had a good deal of evidence from several industries as to Canadian package wage rates. They use the package both in direct wages and the costs of labour, it being 10 per cent, 15 per cent and one industry was 20 per cent higher than that for their competitors in the United States. The evidence of Mr. Bennett of Ford was that in the automotive industry this is not the case, that in balance the package is the same on both sides of the border. I gather from your evidence that that is the same with your industry?

**Mr. Heneault:** In the package, yes, it would be even less.

**The Chairman:** That is the first time we have had anyone say it is less and only the second time anyone has said it is even at parity. Do you detect in your particular unions in your negotiations with them a recognition of the need for this in so far as your competitiveness and their jobs are concerned?

**Mr. Heneault:** In our experience that has not been a consideration. Their consideration is whatever they can negotiate, regardless of cost. Some of the philosophy they espouse is: "If

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Dans votre exposé, vous avez fait allusion au leadership étranger et à l'influence de ce leadership dans le syndicalisme canadien. C'est là où je veux en venir.

**M. Orr:** Nous avons vu cela à notre grande usine de Welland où il y a un syndicat canadien indépendant. A notre usine de Tracy, nous avons un syndicat international. Dans nos efforts de vente aux États-Unis, nous ressentons sévèrement les pressions des syndicats internationaux qui appuient des lois pour la protection de l'emploi aux États-Unis, au grand détriment de nos employés et d'autres employés syndiqués au Canada affiliés à ce même syndicat. Nous nous demandons si vraiment des syndicats peuvent ainsi jouer sur les deux tableaux.

**Le sénateur McElman:** Il s'agit de quel syndicat international?

**M. Orr:** Les métallurgistes unis d'Amérique est le syndicat avec lequel notre compagnie a affaire.

**Le président:** J'ai une question complémentaire à celle du sénateur Carter, au sujet du conflit interne du syndicat. L'appui donné par les syndicats aux lois américaines peut vous être nuisible. Je pense que c'est évident pour ce qui est des travailleurs de l'automobile et du pacte de l'automobile. A-t-on des preuves qu'ils aient essayé d'élaborer des politiques au sujet des grèves et des arrêts de travail au Canada désavantageant les travailleurs canadiens et leurs valeurs? Cela ne va pas jusque-là?

**M. Orr:** Je n'ai rien vu de cela.

**Le président:** Le problème, c'est qu'ils appuient les lois qui leur sont profitables.

**M. Ohlson:** Oui. Et dans la planification générale de la stratégie syndicale, ils ont une influence importante des deux côtés de la frontière. Cela peut devenir un élément stratégique.

**Le président:** Avant que vous passiez à un autre sujet, sénateur Macnaughton, j'aurais une autre question générale au sujet des relations de travail. Il y a aussi la question des négociations globales de salaires au Canada. Ils utilisent cette méthode pour les salaires directs et le coût de la main-d'œuvre, et ces coûts peuvent être de 10 p. 100, 15 p. 100 ou même dans le cas d'une industrie peut-être même 20 p. 100 plus élevé que chez nos concurrents américains. Selon le témoignage de M. Bennett de la société Ford, cela ne serait pas le cas dans l'industrie de l'automobile, les salaires seraient équilibrés des deux côtés de la frontière. Selon ce que vous dites, la même chose s'applique-t-elle à votre industrie?

**M. Heneault:** Dans le cas des contrats globaux, ce serait même moins.

**Le président:** C'est la première fois que quelqu'un nous dit que ce serait moins et la deuxième que quelqu'un nous ait dit que ce serait au moins égal. Dans vos négociations, sentez-vous que les syndicats tiennent compte de cette situation concurrentielle et des risques que courent leurs emplois?

**M. Heneault:** D'après notre expérience, cela n'a pas été un facteur. Ils ne pensent qu'à négocier sans se soucier de nos coûts. Entre autres principes, ils soutiennent le suivant qu'ils



[Text]

you can't afford to pay us this, you shouldn't be in business, anyway." That is the rather flippant attitude that has been taken at times.

**The Chairman:** But you are still able to negotiate in basically keeping it at not more than parity with your United States competitors?

**Mr. Heneault:** I suppose one of the tests is how many work stoppages or strikes have taken place. The last one we had was in 1969 and, between Algoma, ourselves and Inco, over 50,000 steel workers were out then.

**Mr. Allan:** This whole area of competitiveness will be something with which managements must deal in terms of their relationship with their work forces, much, much more aggressively. In my opinion the whole Canadian society has to deal with competitiveness. It must come out in the open. I believe we have had 25 or 30 years of a fairly buffered society with respect to international competitiveness and that includes our own work forces. We are all saying that this must be one of our priorities as managers. At the same time, I think as far as the attitude of the work force is concerned the problem rests with the unions in that the international representative and the executive feel they have to do something. Also I am sure that many in our work force still have some degree of interest in their job and display initiative. As a matter of fact, we had three cold-mill crews at the Hilton works who broke the world record for an 8-hour shift in sequential order. There is still some pride in the workmanship and achieving something. Just the other day our crews at Contrecoeur electric furnace broke what we believe to be a world record for an 80-ton electric furnace, 12 heats, over 1,000 tons. So we think there is still a core in our work force, or an element, that can be built on, and in my opinion this indicates some action on our part.

**Mr. Orr:** I agree with Mr. Heneault and Mr. Allan that in "the basics" competitively, we must be there. Another dimension that might be added is that where we have our independent Canadian union at our Welland operation, in considering local conditions, timing, and matters of this nature we do get excellent co-operation from the union. It understands the total local picture and, after all, it is the whole union. This can only happen with an independent union, in my opinion.

**Senator Laird:** Mr. Chairman, may I ask would it be, then, of little utility to you to negotiate as an industry? Would you rather negotiate separately?

**Mr. Heneault:** We have tended to feel that negotiating separately is better, because we are all different within the industry and certainly the specialty steels industry is different from the carbon steel industry and we, as Mr. Allan has said, are an integrated organization. Not only do we make steel, we

[Traduction]

énoncent ainsi: «Si vous n'avez pas les moyens de nous le payer, vous ne devriez pas être dans les affaires.» Ils ont fait ces remarques assez désinvoltes à plusieurs reprises.

**Le président:** Mais vous pouvez encore négocier avec vos concurrents des États-Unis à un taux qui ne soit pas supérieur à la parité?

**M. Heneault:** Je suppose que le nombre d'arrêts de travail et de grèves est un critère que nous pouvons prendre en considération. Le dernier arrêt de travail que nous avons subi remonte à 1969, et, entre Algoma, notre société et INCO, cela représentait l'arrêt de travail de 50,000 travailleurs de l'acier.

**M. Allan:** Les administrations doivent tenir compte de toute cette région de concurrence et adopter une attitude beaucoup plus agressive vis-à-vis de leur main-d'œuvre. Selon moi, l'ensemble de la société canadienne doit faire face à la concurrence. Le grand public doit en prendre conscience. Depuis 25 ou 30 ans, tous les contacts de notre société avec la concurrence internationale ont été amortis, et c'est vrai aussi de notre population active. En notre qualité d'administrateurs, nous disons tous que cela doit constituer une de nos priorités. En même temps, en ce qui concerne l'attitude des ouvriers, les problèmes que nous rencontrons sont provoqués par les syndicats et viennent, je crois, de ce que les représentants internationaux tout comme les responsables de l'exécutif pensent qu'ils ont quelque chose à faire. Je suis également certain que l'ouvrier moyen continue d'être intéressé et motivé par son travail. En réalité, les équipes de trois de nos usines au chantier Hilton ont battu le record mondial de travail pendant une période de relève de huit heures, et ont amélioré ce record par la suite. Il existe donc encore une certaine fierté parmi les travailleurs et le désir de réaliser quelque chose. L'autre jour, les équipes du four électrique de Contrecoeur ont battu un record que nous croyons mondial, pour un four électrique de 80 tonnes, comportant 12 radiateurs de plus de 1,000 tonnes. Nous croyons donc qu'il existe encore parmi nos ouvriers, des convictions sur lesquelles nous pouvons compter; selon moi, cela appelle certaines initiatives de notre part.

**M. Orr:** Je conviens avec M. Heneault et M. Allan que nous devons participer dès le début au processus concurrentiel. Nous pourrions également ajouter une autre dimension: lorsque nous avons un syndicat canadien indépendant, comme c'est le cas à Welland, nous pourrions tenir compte des conditions locales, des heures de travail et de différents facteurs de ce type, et obtenir ainsi une coopération et un appui précieux du syndicat. Le syndicat connaît très bien l'ensemble de la situation locale; après tout, c'est son rôle. Mais selon moi, cette situation ne prévaut que lorsque le syndicat est indépendant.

**Le sénateur Laird:** Monsieur le président, j'aimerais vous demander si vous auriez alors intérêt à négocier en tant qu'industrie? Ne feriez-vous pas mieux de négocier séparément?

**M. Heneault:** Nous avons tendance à préférer la négociation séparée, puisque nous sommes tous différents au sein de la même industrie. Il est évident que l'industrie de l'acier spécialisé est différente de celle de l'acier ordinaire et comme M. Allan l'a dit, nous constituons une organisation intégrée.

[Text]

process it into a variety of products in our finishing plants. We make nuts, bolts, screws, wire, chain-link fencing, pipe and a whole variety of steel products, probably more than any other steel company on the continent. Therefore, we have a number of businesses and, at least for our purposes, we feel that with employees being increasingly sensitive to local conditions and in order to get recognition we should not impose a blanket-type agreement.

Of course, the other aspect to consider in Canada is that Mr. Allan in his presentation mentioned that there are three integrated producers, which produce 80 per cent of the steel produced in Canada. Only two of those are organized, or have their work forces represented by unions, being Algoma and ourselves. Dofasco, a very worthy and major competitor, has no union. So that 80 per cent of the industry would be hard pressed to negotiate.

**Senator Laird:** Does Atlas agree?

**Mr. Orr:** I believe so, because here again there are many differences in the way we negotiate. Stelco, I believe it is fair to say, are not as heavy on incentive pull as are other companies, such as ours. There is nothing wrong with that. However, that effectively gives them a higher base wage. Ours is possibly a lower base wage, but then the incentive pull brings it up to a similar point.

How can we rationalize all this in the midst of planning a common-front future? It becomes complicated. There are other factors, such as average job class. Mr. Heneault explained that it is not simply looking at wage rates, but what is the average job class? In specialty steels we have to contend with the fact that our average job class tends to be higher because of the co-operative wage study analysis. If the value of the product an employee is working on is much higher, then the man has to be more skilled, as has been said, or the damage he can do the product is greater. Be they right or wrong, these factors come into the picture we traditionally have a higher average job classification throughout our operations. Therefore, giving something in that area might cost us an awful lot in actual fact, but not appear to do so on paper.

**Senator Macnaughton:** Passing over many, many details on account of time, this is a great opportunity to ask this industry how it reacts to the Economic Council's report suggesting that the iron and steel industry would do well under complete free trade conditions?

**The Chairman:** Am I correct that you touched on that in your testimony already, Mr. Allan?

**Mr. Allan:** Yes.

**The Chairman:** We may as well go over that again, because it is important to us.

**Mr. Waters:** As Mr. Allan has pointed out, as of today with respect to the American steel industry we feel that we prob-

[Traduction]

Nous ne nous contentons pas de fabriquer de l'acier, mais nous le traitons pour en faire différents produits dans nos usines de finissage. Nous fabriquons des écrous, des boulons, des vis, du fil de fer, des clôtures à chaînon, des tuyaux et toutes sortes de produits d'acier, et probablement plus que toute autre société d'acier sur ce continent. Nous avons donc un certain nombre d'affaires à gérer; et étant donné que les employés sont de plus en plus sensibles aux conditions locales de travail, pour obtenir leur reconnaissance, nous ne devons pas imposer un accord d'ordre général.

Il est évident qu'au Canada nous devons tenir compte d'un autre aspect. Dans sa déclaration, M. Allan a mentionné que trois producteurs intégrés produisent 80 p. 100 de l'acier produit au Canada. Deux d'entre eux sont organisés, c'est-à-dire que leurs ouvriers sont représentés par des syndicats. Il s'agit d'Algoma et de notre société. Dofasco, concurrent important et sérieux, n'a pas de syndicat. Ces 80 p. 100 de l'industrie seront donc fortement invités à négocier.

**Le sénateur Laird:** Est-ce que Atlas est d'accord?

**M. Orr:** Je le crois parce que les négociations se font différemment à plusieurs points de vue. Il est juste de dire, je crois, que Stelco n'a pas un aussi important programme de stimulants que les autres sociétés, telle la nôtre; il n'y a en soi rien à redire à cela. Toutefois, cela leur donne une base salariale plus élevée. La nôtre est sans doute légèrement inférieure, quoique le programme de stimulants la remonte à un niveau comparable.

Comment rationaliser tout cela et planifier en même temps un avenir commun? Cela est compliqué. Il faut tenir compte d'autres facteurs, telle la classe moyenne des postes. M. Heneault a expliqué qu'il ne s'agissait pas simplement de considérer les taux de salaire, mais qu'il fallait tenir compte de la classe moyenne des postes. Il faut se rappeler que la classe moyenne des postes, chez nous, tend à être plus élevée à la suite de l'étude coopérative des salaires. Si la valeur du produit est plus élevée, alors l'ouvrier qui le fabrique devra être plus compétent, comme on l'a déjà dit, ou le dommage qu'il peut faire au produit sera plus grand. Qu'ils soient justes ou non, on doit tenir compte de ces facteurs, et par conséquent on cherche à ne pas établir de classement des postes au niveau le plus élevé. Donc, ajouter quelque chose dans ce domaine pourrait en fait nous coûter assez cher bien que cela n'apparaisse pas au niveau de la planification.

**Le sénateur Macnaughton:** Quoiqu'il faille glisser sur les détails parce qu'on manque de temps, c'est tout de même une excellente occasion de demander à l'industrie comment elle a réagi au rapport du Conseil économique qui affirme que l'industrie sidérurgique se défendrait fort bien dans une situation de libre-échange total.

**Le président:** N'avez-vous pas déjà abordé cette question dans votre témoignage, monsieur Allan?

**M. Allan:** Oui.

**Le président:** Peut-être serait-il bon d'y revenir, car c'est un sujet qui nous intéresse.

**M. Waters:** Comme l'a indiqué M. Allan, actuellement notre production se compare favorablement avec l'industrie



[Text]

ably could do not too badly. However, under duty-free trade conditions we do feel that in comparison with the American industry because of its geographic location in relation to potential Canadian consumers as compared to the Canadian steel industry in relation to industrial steel-consuming areas of the United States, which probably will shift south and west, in balance we would stand to lose somewhat.

Now then, both the Canadian steel industry, referring to carbon steel particularly, although there are some implications for the specialty steels industry, but both the Canadian steel industry and the American steel industry have as real enemies the offshore producers. If we did not have them, in my opinion we could get along reasonably well. However, both are being undermined by these offshore producers and in a duty-free situation I personally certainly feel that the Canadian steel industry would go down the drain. I think, also, that the American steel industry would go down the drain.

**The Chairman:** For clarification, your question is in terms of Canada-U.S. free trade?

**Senator Macnaughton:** That is right.

**The Chairman:** I do not think we are considering free trade on a worldwide basis.

**Mr. Allan:** We might lose to some degree, but I think we could stand up. I do not think it would jeopardize our industry.

**The Chairman:** You would not see specific advantages from it in terms of longer production runs, availability of a larger market, and so forth?

**Mr. Allan:** Those things are available to us now to a certain degree.

**Mr. Waters:** Looking at the figures, it would seem as though we are in balance from time to time, leaning one way at one point and the other way at another point. In actual product competition there is quite a substantial difference, in that Canada tends to import from the United States the varieties and types of steel which it cannot economically produce at the time of import. On the other hand, Canadian exports to the United States are in products that are all made in the United States, which means that we are constantly fighting uphill.

Under a duty-free arrangement, I should think it would more likely result in more interest on the part of American producers in the products that are now made in Canada, thereby tipping the balance further towards the advantage of the United States.

**The Chairman:** Mr. Orr, your situation is somewhat different, is it?

**Mr. Orr:** I should like Mr. Ohlson to make some comments in this area.

**Mr. Ohlson:** You are speaking of Canada-U.S. free trade as opposed to world free trade?

[Traduction]

sidérurgique américaine. Toutefois, dans des conditions de libre-échange, nous croyons que nous perdriions quelque peu, compte tenu de la position géographique de l'industrie américaine par rapport aux consommateurs canadiens possibles et de la position géographique de l'industrie canadienne par rapport aux régions consommatrices d'acier industriel aux États-Unis, qui se déplaceraient probablement vers le sud et l'ouest.

Donc, l'industrie sidérurgique canadienne—surtout au point de vue de l'acier ordinaire, quoiqu'il y ait certaines implications pour l'industrie d'aciers spéciaux—et l'industrie sidérurgique américaine ont comme véritables rivaux, les producteurs étrangers. S'ils n'existaient pas, on pourrait s'arranger assez bien, à mon sens. Toutefois, les deux industries sont minées par les producteurs étrangers; dans une situation de libre-échange, je crois personnellement que l'industrie sidérurgique canadienne s'effondrerait. Ce serait aussi le cas pour l'industrie américaine.

**Le président:** Pour éclaircir le point, votre question suppose le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, n'est-ce pas?

**Le sénateur Macnaughton:** C'est exact.

**Le président:** Je ne crois pas que l'on envisage le libre-échange sur le plan mondial.

**M. Allan:** Je crois qu'on perdrait quelque peu, mais quand même, on pourrait tenir. Je ne crois pas que cela mettrait notre industrie en danger. On perdrait certainement quelque chose dans certains domaines.

**Le président:** Vous ne verriez pas quelques avantages particuliers qui pourraient en découler, en particulier des séries de production plus longues, la disponibilité d'un marché plus étendu, etc.?

**M. Allan:** Mais, dans une certaine mesure, nous disposons déjà de tout cela.

**M. Waters:** Selon les statistiques, il semble que, l'un dans l'autre, nous gardons l'équilibre ou un quasi équilibre. En ce qui concerne la concurrence par produit, il existe une différence assez importante, en ce sens que le Canada importe généralement des États-Unis les types d'acier qu'il ne peut pas produire de façon rentable. Par ailleurs, le Canada exporte aux États-Unis des produits fabriqués aux États-Unis, ce qui ne facilite pas la concurrence.

Un accord supprimant les droits de douane augmenterait, je crois, l'intérêt des fabricants américains pour les produits qui sont actuellement fabriqués au Canada et, en conséquence, ferait pencher encore davantage la balance en faveur des États-Unis.

**Le président:** Monsieur Orr, je crois que votre situation est un peu différente?

**M. Orr:** Je vais demander à M. Ohlson de vous apporter quelques précisions à ce sujet.

**M. Ohlson:** Vous voulez parler du libre échange existant entre le Canada et les États-Unis, et non pas sur le plan mondial?



[Text]

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Ohlson:** World free trade, of course, would be catastrophic for the Canadian industry.

With respect to Canada-U.S. free trade, Atlas being in specialty steels and having to cope with smaller production volumes would appreciate easier access to the U.S. market in order to achieve a more economic scale of operation. The problem, I suppose, would be one relating to our Canadian customers, and more so as to their competitiveness vis-à-vis their American competitor. If our customers, for instance, located in Ontario could not compete with the American parts industry under free trade conditions, then the market for the steel would tend to move south, in which case Atlas would be put in the position of being less freight competitive vis-à-vis U.S. mills in feeding the parts market south of the border.

So, I think there is a second level of market of which we are not too certain in terms of the free trade issue. From the point of view of a specialty steelmaker in Canada vis-à-vis a specialty steelmaker in the United States, we would welcome free trade.

**Mr. Orr:** To add to that, be it free trade, be it 5 per cent, the key terms, to our mind, are reciprocal and equitable. Again, this takes me back to our discussion on comparison of hourly wages.

You recall we mentioned that wage rates might be the same but the job classifications different from company to company thus affecting a difference in take-home pay for essentially the same work.

A similar situation can exist when comparing U.S. and Canadian tariffs. The U.S. tariff is straightforward and is essentially based on the classification of the steel and its alloy content. In the Canadian tariff we have peculiar "end use" items whereby steel for a preferential application enters Canada at a lower duty rate or no duty at all. Thus it is possible for a steel item to have equivalent nominal tariff covering its entry into either country, but the presence of "end use" items could drastically lower the actual average tariff cost into Canada. Mr. Ohlson has done some analysis on this and has found that in some areas the effective tariff is 7.5 per cent whereas the stated tariff is possibly 12 per cent or 12.5 per cent. The difference, of course, arises out of the "end use" provisions which are allowed by Canada. That is not the situation on products going into the United States. What concerns us is that when representatives of the Canadian government attend the GATT meetings, they are looking at Canada's regular tariff book and not the real world of actual tariffs. The fact is that Canada is a very low tariff country by any standard, based upon the actual tariff charges.

[Traduction]

**Le président:** Oui.

**M. Ohlson:** Le libre échange international serait, bien sûr, une véritable catastrophe pour l'industrie canadienne.

En ce qui concerne l'instauration d'un libre échange entre le Canada et les États-Unis, surtout pour la production d'acier où nos volumes de production sont assez faibles, l'accès au marché américain serait un avantage pour notre compagnie. Il y aurait peut-être des problèmes vis-à-vis de nos clients canadiens, et surtout, vis-à-vis de nos concurrents américains. Par exemple, si certains de nos clients ontariens ne pouvaient pas faire face à la concurrence de l'industrie américaine des pièces détachées, dans des conditions de libre échange, le marché pour l'acier aurait tendance de déplacer vers le Sud, auquel cas Atlas serait beaucoup moins compétitive que les usines américaines puisque, pour l'approvisionnement des marchés situés au sud de la frontière, les frais de transport seraient supérieurs.

En conséquence, cette question du libre échange implique un second niveau de marché qui nous paraît assez aléatoire. En tant que fabricant canadien d'aciers spéciaux et compte tenu de la situation de nos concurrents américains, nous serions prêts à accepter le libre échange.

**M. Orr:** J'aimerais ajouter à cela que, quel que soit l'accord final, qu'il s'agisse de libre échange ou d'un taux de 5 p. 100, ce qui importe, à notre avis, c'est que ces modalités soient réciproques et équitables.

Cela nous ramène à nos discussions sur les taux horaires comparés. Vous vous souvenez que nous avons indiqué que les échelles de salaires peuvent être semblables, mais qu'il peut exister des différences au chapitre du classement selon la compagnie qui est en cause. Cela peut donc entraîner des salaires réels différents pour des ouvriers qui accomplissent le même travail.

Une situation semblable peut exister si l'on compare les tarifs américains et canadiens. Le tarif américain est appliqué de façon directe et est essentiellement fondé sur la qualité de l'acier et la teneur du mélange. En vertu du tarif canadien, il faut tenir compte du facteur «utilisation»; dans les cas où celle-ci est jugée préférentielle, on abaisse, ou même on supprime, les droits auxquels l'acier était sujet. Il est ainsi possible qu'un article d'acier soit soumis à un tarif nominal équivalent dans les deux pays et que pourtant les droits réels imposés au Canada soient beaucoup moins élevés que les droits américains, parce qu'on aura tenu compte de l'utilisation qui doit en être faite. En étudiant cette question, M. Ohlson s'est rendu compte que, dans certains secteurs, le tarif réellement appliqué est de 7.5 p. 100, alors que le tarif fixé peut aller jusqu'à 12 ou 12.5 p. 100. La différence est, bien sûr, due à certaines dispositions qui sont imposées au Canada et selon lesquelles le tarif fixé varie en fonction de l'usage qui est fait du produit; cette différence peut aller de 5 à 7.5 p. 100. Ceci ne s'applique pas aux produits exportés aux États-Unis. Nous avons l'impression, et cela nous préoccupe beaucoup, que les représentants du gouvernement canadien, lorsqu'ils assistent aux réunions du GATT, se fient trop aux statistiques et pas assez à la réalité. Le fait est que le Canada impose des tarifs douaniers très faibles par rapport aux autres pays.

[Text]

**The Chairman:** We have not heard thus far precisely what the tariffs are as between Canada and the United States. I assume there are a variety of them. Could you provide us with the relevant tariffs subsequent to this meeting?

**Mr. Waters:** There was a table included with the second volume of our submission to the Tariff and Trade Commission setting out the tariffs for the major rolling mill products.

**The Chairman:** Our staff can perhaps obtain a copy of that subsequent to today's meeting.

**Mr. Waters:** We may want to file with the committee some supplemental tariff material.

**Mr. Orr:** I think the important thing is that the "end use" related tariffs be studied.

**Mr. Waters:** I certainly support Mr. Orr's statement that the United States has what I would term a commodity tariff as opposed to an end use tariff. In other words, if it is a steel bar, it commands one tariff rate regardless of its end use; in Canada, that same steel bar could be subject to half a dozen different rates varying from 15 per cent to zero.

**The Chairman:** Dealing with total steel exports, on balance is the tariff on products entering the United States higher or lower than the tariff on products entering Canada?

**Mr. Waters:** Dealing with the tariff on our exports to the United States, it is a fixed commodity rate. The effective rate on imports into Canada can be obtained by adding up the imports and endeavouring to apply the duty collected against them, which works out to be about the same. But when you are facing a pricing situation, it amounts to quite a significant difference.

**The Chairman:** But in general terms, it is on balance?

**Mr. Waters:** The effective tariff, yes.

**The Chairman:** Senator Barrow is next on my list.

**Senator Barrow:** Mr. Chairman, both Mr. Orr and Mr. Allan have given us very excellent presentations this morning and by so doing have certainly answered most of the questions I had intended to ask. To carry on the discussion on tariff barriers, there are such things as non-tariff barriers, such as dumping, border taxes, subsidies, export incentives, and so forth. In that connection, I should like to read from an article which appeared in this morning's *Globe and Mail*. It is headed "Algoma plans to complain about dumping," and the first paragraph reads:

Algoma Steel Corp. Ltd. of Sault Ste. Marie believes imported wide-flange steel beams are being dumped in Canada and will shortly lodge a formal complaint with the federal Government as the first step in the anti-dumping mechanism.

[Traduction]

**Le président:** Vous ne nous avez pas encore cité de chiffres précis sur les tarifs douaniers existant pour le Canada et les États-Unis. Je suppose qu'il y en a une gamme étendue, j'aimerais que vous nous fournissiez ces précisions à une date ultérieure.

**M. Waters:** Le second volume de notre soumission à la Commission des tarifs et du commerce contenait un tableau indiquant les tarifs des principaux produits de laminage.

**Le président:** Notre personnel essaiera d'en obtenir un exemplaire à la suite de cette réunion.

**M. Waters:** Il se pourrait que nous déposions au comité d'autres documents sur les tarifs.

**M. Orr:** Il est important que les tarifs basés sur l'utilisation soient étudiés.

**M. Waters:** Je conviens tout à fait avec M. Orr que, aux États-Unis les tarifs s'appliquent aux produits, indépendamment de leur utilisation. En d'autres termes, s'il s'agit de barres d'acier, un seul taux s'applique, quelle que soit leur utilisation; au Canada, les mêmes barres d'acier pourraient faire l'objet d'une douzaine de taux différents allant de 15 p. 100 à 0.

**Le président:** En ce qui concerne les exportations totales d'acier, de façon générale, les tarifs visant les produits qui entrent aux États-Unis sont-ils plus élevés ou moins élevés que ceux qui s'appliquent aux produits entrant au Canada?

**M. Waters:** En ce qui concerne les taux applicables à nos exportations vers les États-Unis, ils sont fixes et visent des produits désignés. Par ailleurs, on peut obtenir les taux réels sur les exportations vers le Canada en faisant le total des importations et en essayant d'y appliquer les droits qui ont été perçus à leur égard, ce qui donne à peu près la même chose. Pour fixer les prix cependant, il y a une différence.

**Le président:** Mais de façon générale les deux systèmes s'équivalent?

**M. Waters:** Si l'on parle des tarifs réels, oui.

**Le président:** Le sénateur Barrow est le suivant.

**Le sénateur Barrow:** Monsieur le président, M. Orr et M. Allan ont tous deux fait une excellente présentation, ce matin, et ont répondu d'avance à la plupart des questions que je voulais poser. Pour revenir à la question des barrières tarifaires, il faut souligner qu'il y a des barrières non-tarifaires, par exemple, le dumping, les taxes à la frontière, les subventions, les stimulants à l'exportation et le reste. A ce sujet, je voudrais citer un article qui a paru dans l'édition de ce matin du *Globe and Mail*. Il a pour titre: «L'Algoma a l'intention de se plaindre au sujet du dumping.» Je vous lis le premier paragraphe.

*L'Algoma Steel Corp. Ltd.* de Sault-Ste-Marie croit que des poutres d'acier à rebords larges sont vendues au Canada, cette société portera bientôt plainte officielle auprès du gouvernement du Canada en vue de déclencher la procédure anti-dumping.



*[Text]*

I am wondering whether any of our witnesses would care to comment on the effect of these non-tariff barriers to bilateral trade?

**Mr. Waters:** Insofar as our company is concerned, in trade with the United States the difficulty in crossing the border is not too significant. However, there is certainly a border. We believe—and, unfortunately, we cannot have an expertise in terms of the totality of American customs and trade laws—but we believe, and certainly we have had some evidence, that the U.S. has much more comprehensive and stringent laws and regulations towards imports than has Canada, and the attitudes of the customs officials at the border stations vary to a degree, it seems, with the condition of business in the United States, or the attitude of government in the United States. There are regulations in place, for instance, on the marking of the country of origin on goods, which are in place in the United States; but for some years they may not enforce them and then, all of a sudden, they start to enforce them. This means that our goods get to the border and then are held up. The Trade Act of 1974 has a potency in it which is beginning to be tested now, and I believe Mr. Orr may have a comment on it; but so far the carbon steel people have not gone into it.

**Mr. Allan:** With regard to this Algoma situation, it looks as though the problem is from offshore, does it not?

**Mr. Waters:** The problem with Algoma is offshore, yes.

**Mr. Allan:** With regard to wide flange beams. This would be probably coming from the UK, or Japan. I think here you are running again into an international situation where the prices are very low. This is where you get these hidden factors.

**Mr. Waters:** I was going to try and give a picture, from the Canadian viewpoint, of imports into Canada from the United States. Our impression is that they come through very readily. We have had situations even with documentation of imports, where the imported goods coming into Canada have flowed through, and have been used, and the documentation is imperfect, but the goods seem to be accepted. If the documentation is imperfect with regard to goods going into the United States, the import is not perfected, and you have a liability hanging over your head. You can still do this, but you do not really know under what precise terms.

To go back to this dumping situation, which, again, perhaps, refers to Mr. Justice Estey's comments, the cyclical nature of international pricing—and steel is an international commodity—is such that in good times, certain offshore people seem to be opportunistic and shoot their prices up to what the market will bear, far beyond the prices that are current in Canada and the United States. Conversely, in bad periods they reduce their prices just as substantially, or even more so, so that we get into situations where dumping, which is the selling of goods into Canada at less than the normal value in their country of origin, takes place, and this is recognized internationally as a predatory practice.

With regard to the application of dumping laws, there are examples with Britain, for instance. They have a situation

*[Traduction]*

Je me demande si nos témoins voudraient nous dire ce qu'ils pensent des effets des barrières non-tarifaires sur le commerce bilatéral.

**M. Waters:** En ce qui concerne notre société, dans notre commerce avec les États-Unis, le passage de la frontière ne pose pas de grandes difficultés. Cependant, la frontière est là, et nous croyons—malheureusement nous n'avons pas d'avis experts sur l'ensemble de la législation américaine concernant les droits de douane et le commerce—nous croyons, donc, et nous en avons eu des preuves, que les États-Unis ont, sur leurs exportations, des lois et des règlements beaucoup plus complets et beaucoup plus stricts que le Canada pour les siennes; également, le comportement des agents de douane aux postes frontières varie, semble-t-il, selon les conditions du commerce aux États-Unis ou l'attitude du gouvernement américain. Aux États-Unis, par exemple, il y a des règlements obligeant à indiquer le produit d'origine de ces produits, mais il se peut que pendant des années on ne les ait pas appliqués et que tout d'un coup on commence à le faire. Ainsi, nos produits qui arrivent à la frontière sont retenus et la Loi de 1974 sur le commerce commence seulement à être appliquée et je crois que M. Orr pourrait nous en parler, car jusqu'ici les spécialistes de l'acier au carbone ne s'en sont pas encore occupés.

**M. Allan:** En ce qui a trait à l'Algoma le problème qui se pose vient de l'étranger n'est-ce pas?

**M. Waters:** Oui.

**M. Allan:** Les poutres à larges ailes viennent probablement du Royaume-Uni ou du Japon. Je crois que dans ce cas-ci aussi les prix sont très peu élevés sur le marché international d'où l'existence de ces facteurs cachés.

**M. Waters:** J'ai essayé, dans l'optique canadienne, d'indiquer la situation au point de vue importations en provenance des États-Unis. On a l'impression que ces importations se font très librement et même lorsque certains des documents ne sont pas parfaits les produits semblent avoir été acceptés. Lorsque les documents accompagnant les produits exportés aux États-Unis ne sont pas complets l'importation n'a pas lieu vous êtes responsable mais vous pouvez continuer à agir ainsi: sauf que vous ne vous ne savez pas exactement quelles sont les conditions qui vous le permettent.

Pour en revenir à cette histoire de dumping qui peut-être se rapporte à ce que le juge Estey a indiqué dans ses remarques, le caractère cyclique de l'établissement des prix sur le marché international, et l'acier est un produit international, est tel que lorsque le marché s'y prête, certaines personnes à l'étranger profitent de l'occasion pour augmenter leurs prix au maximum; en tout cas bien au-delà de ce qui est courant au Canada et aux États-Unis. À l'inverse, lorsque la situation est mauvaise elles réduisent grandement leurs prix et on se trouve alors dans une situation de dumping soit de vente de produits au Canada à des prix en-dessous de leur valeur normale dans le pays d'origine. Cette pratique est reconnue sur le plan international comme étant abusive.

En ce qui a trait à l'application des lois anti-dumping, on peut citer l'exemple de la Grande-Bretagne par rapport à



[Text]

vis-à-vis Spain. They, in effect, seem somehow or another to be able to put a damper on the import as soon as an awareness of the damage arises, whereas in Canada we have a long, laborious system of demonstration, and proof, and adversary procedures, etc., before the thing is completed.

**Mr. Allan:** This is the first step, probably.

**Mr. Waters:** This first step is, well, to document the experience of Algoma on these wide flange beams, to somehow or another try and demonstrate the normal price in the country of origin, which, if it is Japan or Czechoslovakia, or a variety of countries, is one of the most difficult things in the world to do. Again, I think Mr. Orr might have some comment on this, since he has had experience with dumping.

**Mr. Orr:** I think perhaps Mr. Ohlson might be able to answer the question better.

**Mr. Ohlson:** First of all, dumping is not now an issue with respect to trade matters with the United States. It has in the past been an issue with off-shore producers. We were involved in a dumping case on several specialty steel products back in 1973, and we now find ourselves again engaged in similar preliminary discussions with National Revenue on dumping, again with regard to non-U.S.-made goods.

You referred, senator, to non-tariff barriers generally, and dumping, in your opening comments, and Mr. Waters said that these were not a problem generally in terms of their access to the United States. I might refer you back to Mr. Orr's testimony, in which he referred to an area where we differ from the carbon steel industry, since the United States has two major pieces of legislation referring to our access to that market that are now in effect. One is with regard to multilateral quotas on specialty steel into that country which will be in effect for the next three years, and another one is an amendment to their Defence Procurement Act, which prohibits them from purchasing foreign steel for defence applications.

**Senator Barrow:** Does DISC play a significant role in assisting United States steel firms to bid in Canada?

**Mr. Waters:** These are very penetrating questions and are not easy to answer simply, but since the advent of DISC we have become more aware of low capacity markets of the United States bidding in Canada and trying to get business, and we assume DISC has contributed to their ability to do so.

To document the effect of DISC, I believe the Department of Industry, Trade and Commerce has been endeavouring, in co-operation with the Department of National Revenue, with regard to imports coming into Canada, and as far as I know their endeavour has not been successful in etching out the true effect of DISC.

Just to go back a step, if I may, on the question of the United States not dumping into Canada, I believe the United States looks upon trade with Canada in somewhat the same light as Canadians look on trade with the United States, in

[Traduction]

l'Espagne. Il semble que d'une façon ou d'une autre l'Angleterre arrive à réduire ses importations dès que la situation se détériore alors qu'au Canada il faut passer par tout un système laborieux de preuves, de procédures contradictoires, jusqu'à ce qu'on en arrive à régler l'affaire.

**M. Allan:** C'est probablement le premier pas.

**M. Waters:** Le premier pas consisterait, dans le cas de l'Algoma pour ces poutres à larges ailes, à démontrer quel est le prix normal dans ces pays d'origine que ce soit le Japon, la Tchécoslovaquie ou d'autres pays; or c'est là un travail fort difficile. A nouveau, M. Orr pourrait peut-être nous en parler, car il sait ce qu'il en est du dumping.

**M. Orr:** M. Ohlson serait peut-être mieux renseigné.

**M. Ohlson:** Tout d'abord, le dumping n'est pas une question qui vise strictement les États-Unis; c'est une question internationale. Déjà en 1973 nous avions eu un cas de dumping pour des aciers spéciaux et nous nous trouvons à nouveau en discussions préliminaires avec les fonctionnaires du Revenu national sur le dumping, mais cette fois-ci il s'agit de produits qui n'ont pas été fabriqués aux États-Unis.

Vous avez parlé, monsieur le Sénateur, dans vos remarques d'ouverture, des barrières non tarifaires et du dumping et M. Waters a indiqué que d'une façon générale qu'il n'y avait pas de problème quant à l'accès au marché américain. Je vous renvoie donc aux témoignages de monsieur Orr où il est question d'un domaine où nous ne pouvons être d'accord avec l'industrie de l'acier au carbone puisque les États-Unis ont mis en vigueur deux lois réglementant notre accès à ce marché. L'une porte sur les contingentements multilatéraux pour les aciers spéciaux qui entrent aux États-Unis et cette loi restera en vigueur pendant les trois prochaines années. Il y a aussi une autre loi qui se présente sous forme d'un amendement à la loi américaine pour les achats de défense et qui interdit d'acheter de l'acier étranger à des fins de défense.

**Le sénateur Barrow:** Est-ce que DISC joue un rôle important pour aider les aciéries américaines à soumissionner au Canada?

**M. Waters:** Ce sont des questions délicates auxquelles il n'est pas facile de répondre. Depuis l'avènement de DISC, nous nous sommes rendu compte de plus en plus dans les marchés à faible capacité que les États-Unis soumissionnent au Canada et essaient d'avoir des contrats. Nous supposons que DISC les a aidés.

Afin de connaître la portée de DISC, le ministère de l'Industrie et du Commerce, de concert avec le ministère du Revenu national, ont cherché à savoir quelles importations arrivent au Canada. A ma connaissance, ils n'ont pas réussi à établir le véritable effet de DISC.

Pour revenir un peu en arrière, sur la question des États-Unis qui ne font pas de dumping au Canada, je crois que ce pays voit le commerce avec le Canada de la même façon que les Canadiens voient le leur avec les États-Unis, dans ce sens

[Text]

that they do not want to play dirty pool; so consequently there has been this attitude that they do not want to test our laws.

Another thing is that with regard to the previous anti-dumping legislation that Canada had, which was described as automatic, in that any dumped goods could be assessed an anti-dumping duty, most of the American mills have grown up in that atmosphere in their relationship to Canada, so they are not dumping actively to the same extent that offshore producers are.

The big question, of course, arises as to what can happen in the future. Attitudes can change. If they did decide to off-load some of their unused capacity into Canada, what might be a drop to them is a bucketful to us.

I think, similarly, in appraising our competitive condition with regard to the United States, today, the fact that our price levels are very similar to those in the United States is the result of all the components that go into costs and pricing.

The question of pollution costs is pertinent. As long as we remain similar to the United States we should have a similar result. Taxation systems are another element in this situation. If we follow the same general pattern, we should have similar results.

Again, I recognize that the interest of the committee is bilateral, but the big problems are the ones that are offshore, and the attitudes of the offshore countries to anti-pollution and costs. There are countries that apparently do not require any anti-pollution expenditures. They are the ones that are setting the international levels, and if they do not require anti-pollution measures, a corporation cannot reclaim pollution costs, because the competitive market will not take it, and that, of course, comes out of the corporate pocket.

**Senator Barrow:** What can be done to protect the industry? Can the Canadian producers seek an import quota, for example?

**Mr. Orr:** Higher import duties?

**Mr. Waters:** Under the anti-dumping laws?

**Senator Barrow:** Yes.

**Mr. Waters:** Under the anti-dumping law generally it is the assessment of a duty which is supposed to bridge the gap between the normal price in the country or origin and the transaction price at which the dumped product is sold; so if the normal price is \$100, and they sold it at \$80, the dumping duty would be \$20.

**The Chairman:** Plus a penalty?

**Mr. Waters:** No penalty.

**The Chairman:** There used to be a penalty, did there not?

**Mr. Waters:** Not to my knowledge. There was just this bridge.

[Traduction]

qu'ils ne veulent pas de transactions malhonnêtes. Par conséquent, nous savons qu'ils ne veulent pas contourner nos lois.

Il y a un autre aspect concernant la loi antidumping que le Canada avait précédemment et qui a été décrite comme étant automatique, dans ce sens que tous les biens qui ont fait l'objet de dumping peuvent être évalués pour une taxe antidumping; la plupart des usines américaines ont vécu dans cette atmosphère dans leurs rapports avec le Canada, et par conséquent elles ne font pas de dumping actif comme en font les producteurs étrangers.

Évidemment on se pose la grosse question: qu'est-ce qui va se passer à l'avenir. Les attitudes peuvent changer. Si les Américains décidaient de déverser leurs stocks invendus, ce qui semble être une goutte pour eux mais peut fort bien représenter un seau pour nous.

Ainsi, en évaluant notre situation concurrentielle par rapport aux États-Unis aujourd'hui, le fait que nos niveaux de prix soient très semblables aux leurs est le résultat de tous les éléments qui entrent dans la composition des coûts et dans la fixation des prix.

Les frais relatifs à la pollution entrent aussi en ligne de compte. Dans la mesure où nous restons semblables aux États-Unis, nous devrions avoir des résultats semblables. Les systèmes fiscaux sont un autre élément de cette situation. Si nous suivons la tendance générale, nous aurons des résultats semblables.

Là encore, je sais que l'intérêt du comité est bilatéral, mais les gros problèmes sont ceux qui nous viennent de l'étranger, et les attitudes des pays extérieurs vis-à-vis des frais provoqués par la lutte contre la pollution. Ce sont des pays qui apparemment n'ont pas besoin de dépenser pour enrayer la pollution. Ce sont eux qui établissent les niveaux internationaux, et s'ils n'ont pas besoin de mesures antipollution, une société ne peut faire valoir de frais de lutte contre la pollution, car le marché concurrentiel ne l'acceptera pas; évidemment, cet argent vient des caisses des entreprises.

**Le sénateur Barrow:** Que pouvons-nous faire pour protéger l'industrie? Est-ce que les producteurs canadiens cherchent à obtenir un contingentement des importations, par exemple?

**M. Orr:** Des droits d'entrée plus élevés?

**M. Waters:** Dans le cadre des lois antidumping?

**Le sénateur Barrow:** Oui.

**M. Waters:** Dans le cadre général de la loi antidumping, c'est l'évaluation d'une taxe qui est censée combler le fossé entre le prix normal du pays d'origine et le prix des transactions auxquelles le produit qui fait l'objet de dumping est vendu. Par conséquent, si le prix normal est de \$100, et si les produits sont vendus à \$80, la taxe de dumping sera de \$20.

**Le président:** En plus d'une amende.

**M. Waters:** Il n'y en a pas.

**Le président:** Il y en a déjà eu, n'est-ce pas?

**M. Waters:** Pas à ma connaissance. Il s'agit simplement de combler l'écart.



[Text]

**Senator Barrow:** In the meantime, the damage is done, though, is it not?

**Mr. Waters:** That is correct; but the Canadian price level at that point could have been \$120. So what we would call fair competition at a normal value of \$100 is undercut by this unfair competition down to \$80. However, the assessment of an anti-dumping duty in no way prevents access of low-priced goods into Canada. It does prevent, or is intended to prevent the practice of maintaining operations at home, and selling at a loss or a very marginal profit to get additional volume in another country.

**Senator Barrow:** What, in your opinion, can be done to prevent this dumping? Is there a procedure that you can suggest?

**Mr. Waters:** Well, there is an international procedure under GATT for anti-dumping. The current Canadian legislation reflects the code that was agreed upon. The major change from the previous Canadian anti-dumping legislation was the introduction of the point of material injury. GATT recognizes and accepts international dumping, so long as it does not cause material injury to the domestic producers. As an impression, I should say that all the GATT countries agreed to this. However, as an impression, some countries appear to take a much more protective attitude towards dumped goods than does Canada. Canada seems to exercise only as a last resort.

**Mr. Allan:** It is very difficult for us to prove material damage on one product—

**Mr. Waters:** Material injury is to the industry, as a whole, in Canada, the industry being appraised as the totality of the producers of that specific product or group of products which is being dumped, and supposedly this is to take it out of the appraisal of a corporation position.

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Waters. I wonder, Senator Barrow, if a fair summary of the testimony to this point would be, firstly, there is not a major problem of dumping insofar as the United States is concerned. If the dumping into Canada is from third countries, such as Japan and Europe, then the complaint you have is that we do not enforce the anti-dumping laws that exist as strenuously as the United States does.

**Mr. Waters:** Again, there is a complication, in that the United States, while a signatory to GATT, utilize what they call a "grandfather clause" which permits them to continue with their anti-dumping legislation, which was in place prior to the Kennedy Round.

**The Chairman:** For whatever reason, their anti-dumping enforcement is more effective than ours.

**Mr. Waters:** That is right. In addition to that, they bolstered it up with the Trade Act.

[Traduction]

**Le sénateur Barrow:** Dans l'intervalle, le dommage est fait, n'est-ce pas?

**M. Waters:** C'est exact, mais le niveau du prix canadien aurait bien pu être à ce moment-là de \$120. Par conséquent, ce que nous appelons une concurrence équitable, à une valeur normale de \$100, est minée par cette concurrence injuste du prix fixé à \$80. Mais, l'évaluation d'une taxe antidumping n'empêche pas du tout la venue au Canada, de marchandises à prix peu élevés. Cela est destiné à éviter la pratique des ventes à perte ou à profit très minime, dans les pays étrangers, dans le but d'augmenter le volume des échanges.

**Le sénateur Barrow:** Que peut-on faire pour éviter ce genre de dumping? Avez-vous des suggestions?

**M. Waters:** Ma foi, il existe des procédures de lutte contre le dumping, dans le cadre du GATT. De fait, les lois canadiennes actuelles reflètent ces procédures. Il y a toutefois eu un changement majeur, à partir des anciennes lois que nous avions adoptées dans ce domaine, et il s'agit de l'introduction de la notion de dommage matériel. Ainsi, le GATT accepte le dumping international, aussi longtemps qu'il n'entraîne pas de dommages matériels aux producteurs nationaux. J'ai l'impression que les pays signataires de l'accord se sont mis d'accord sur ce point. Toutefois, certains pays semblent adopter à l'égard de ce genre de pratique une attitude beaucoup plus protectrice que le Canada, qui ne fait appel à ces procédures qu'en dernier ressort, en quelque sorte.

**M. Allan:** Mais il est très difficile de prouver qu'il y a eu dommage matériel en ce qui regarde un seul produit.

**M. Waters:** En fait, cette notion doit être envisagée dans le cadre d'une industrie complète. Ainsi, on tient compte de la situation de l'ensemble des producteurs d'un certain produit ou d'un groupe de produits qui sont vendus à perte chez-nous, afin de ne pas juger de cette pratique sur la base d'une seule entreprise.

**Le président:** Veuillez m'excuser, monsieur Waters, j'aimerais faire le point sur les témoignages qui ont été apportés jusqu'à présent. Ainsi, j'ai l'impression que vous considérez qu'il n'y a pas de problème fondamental de dumping en ce qui concerne les États-Unis. Deuxièmement, s'il y a dumping au Canada, il est le fait de pays tiers, tel que le Japon et l'Europe et, troisièmement, vous vous plaignez que le Canada n'applique pas aussi sévèrement que les États-Unis les lois de lutte contre le dumping.

**M. Waters:** Il y a cependant une nuance à faire, du fait que les États-Unis, tout en ayant signé le GATT, préservent ce qu'ils appellent une clause de protection, qui leur permet de maintenir les lois de lutte contre le dumping qui étaient en vigueur avant le Kennedy Round.

**Le président:** Mais, pour une raison que j'ignore, ils appliquent leurs lois d'une façon beaucoup plus sévère que nous.

**M. Waters:** C'est exact. A quoi il faut ajouter qu'ils ont renforcé ces lois avec une loi sur le commerce d'échange.



[Text]

**The Chairman:** And other NTBs, the most significant ones, coming back to Canada-U.S., are the specific quotas on speciality steels, for which there has been no Canadian retaliation.

**Mr. Waters:** That is right. There are, of course, by American laws in effect in the United States.

**The Chairman:** I did not want to interrupt you, but I thought that if we got into a study of how the anti-dumping laws worked, we would not go on to anything else.

**Senator Barrow:** Before we move on to a new area, could we get into DISC for a moment?

**The Chairman:** Yes. We are on NTBs at the moment.

**Senator Barrow:** DISC was referred to only in terms as to whether it made new industry more competitive here in Canada. Some of the elements of Canadian industry have opened new plants in the United States since the advent of DISC. What part did this play in the decision to make investments in the United States rather than in Canada?

**Mr. Waters:** We, as a corporation, have not had first-hand experience but I would suspect that given similar costs as between a Canadian plant and an American plant, and if there is a consumption of the product produced in Canada, then by establishing in the United States, the company would be able to attract the tax reliefs arising from support to Canada under the DISC Program.

**Mr. Allan:** I think, Mr. Chairman, you are dealing in two areas here. You are talking about the steel industry investing in the United States which is one thing, and there has not been a trend that way. If you are talking about our customers, however, we are not clear yet, what is happening but there is intimation and some specific examples occurring where our customers, in their growth programs, are moving to the U.S., rather than staying in Canada. That brings into play markets, tax advantages, incentives and has many more elements in it than, just, DISC. I am not clear whether that is what you are after, or not.

**Senator McElman:** The installations you have coming up in the United States are all for steel products. How much of that product—

**Mr. Allan:** We are not investing at all in the United States—

**Senator McElman:** Only in mining.

**Mr. Allan:** Only mining. This is the only area.

**Senator McElman:** So the ore is coming back to Canada.

[Traduction]

**Le président:** Et, pour en revenir aux rapports canado-américains, les autres barrières non tarifaires les plus importantes sont ressituées par les quotas qui ont été adoptés à l'égard des aciers spéciaux, pour lesquels il n'y a pas eu de représailles canadiennes.

**M. Waters:** C'est exact.

**Le président:** Je ne veux pas vous interrompre mais j'ai l'impression que si l'on se lance dans une étude de l'application des lois de lutte contre le dumping, nous n'allons pas aboutir à grand-chose.

**Le sénateur Barrow:** Avant de passer à autre chose, pourrions-nous consacrer quelques instants au DISC?

**Le président:** Oui, puisque nous en sommes aux barrières non tarifaires.

**Le sénateur Barrow:** Les seuls effets qui ont été mentionnés, au sujet de cet organisme, étaient un renforcement de la compétitivité des nouvelles entreprises, au Canada. De plus, depuis son instauration des industriels canadiens ont fondé de nouvelles usines aux États-Unis. J'aimerais donc savoir dans quelle mesure le DISC a joué un rôle dans la décision de ces entreprises de s'installer aux États-Unis plutôt qu'au Canada.

**M. Waters:** Nous ne connaissons pas de cas particuliers mais je suppose que, à coûts égaux, au Canada et aux États-Unis, et considérant l'utilisation du produit fabriqué au Canada, la création d'une filiale aux États-Unis permettrait à l'entreprise de profiter des avantages fiscaux fournis par ce programme.

**M. Allan:** Je pense que l'on traite de deux questions en même temps, monsieur le président. En effet, vous parlez des investissements réalisés aux États-Unis par des entreprises de fabrication d'aciers, au sujet desquelles on a pas réussi à déceler de tendances particulières. Cependant, si l'on parle maintenant de nos clients, nous ne pouvons pas encore déterminer clairement ce qui se passe ici, mais certains signes et certains exemples précis nous portent à croire que certains de nos clients, dans le cadre de leur programme d'expansion, préfèrent s'installer aux États-Unis plutôt qu'au Canada. Parmi ces facteurs, il faut tenir compte des marchés, des avantages fiscaux, des moyens d'incitation et d'une grand nombre d'autres éléments, dépassant le simple programme DISC. Est-ce bien de cela que vous voulez parler?

**Le sénateur McElman:** Les entreprises qui s'installent aux États-Unis sont toutes des usines de fabrication des aciers. Quelle quantité...

**M. Allan:** Nous n'investissons rien aux États-Unis dans ce domaine...

**Le sénateur McElman:** Il s'agit uniquement d'exploitation minière.

**M. Allan:** Oui, uniquement d'exploitation minière. C'est le seul secteur où nous investissons.

**Le sénateur McElman:** Ainsi donc le minerai revient au Canada.

[Text]

**Mr. Allan:** That is correct.

**Senator McElman:** Are you registered under DISC?

**Mr. Allan:** No.

**Mr. Darby:** Basically, Mr. Allan has said that you get involved in developing these mines, because they involve such huge capital investments, on a partnership basis. Invariably we would be the junior partner, and therefore, if you got into a DISC operation in a mine project, then in effect the total group would have to be in DISC. In addition to that, as I recall DISC, and I have not looked at it in a few years, it is a tax deferment, and in effect you have to utilize those funds to expand your capacity and, therefore, in effect, it is sort of a curve. Your expansion has to keep growing, and growing and growing in order to postpone the effect of this. It has been partially offset. We cannot say if it is a hundred per cent offset by the manufacturing and process incentive that was introduced to combat that. We really, in our mining operations in the United States, to a degree, are not our own masters because if you are a 10 or 15 per cent participant, I would somehow suspect that our counterparts in the States—I do not know whether the major steel industry is participating in DISC because this information is pretty difficult to figure out—but if they were, maybe they would relate their DISCs to their own operations, whereby you are not involved in a joint venture, or partnership. I am sorry I have to be vague on this, but I do not think we have the same basic opportunities unless we go into developing an entire mine unto itself. Then we have to have sufficient expansion programs to utilize those deferred taxes. When you consider development of a mine, you are talking of two, three or four hundred million dollars. This is the type of thing you cannot get involved in. You have to do it in small pieces, maybe 15 to 100 million dollars a share.

**Mr. Waters:** DISC is limited to export by the corporations of manufactured goods, rather than raw material.

**The Chairman:** That is what I was going to ask. I did not think it applied to raw materials. I do not know.

**Senator McElman:** I do not believe that is accurate.

**The Chairman:** Is that not correct?

**Senator McElman:** It could be. I could be wrong.

**The Chairman:** It appears it is not a significant factor.

**Senator McElman:** As the witness said, it is a very gray area to get information in, but I believe it has been extended. For your own interest, you might look into it.

**Mr. Waters:** Thank you.

[Traduction]

**M. Allan:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Est-ce que vous êtes inscrit dans le cadre du programme DISC?

**M. Allan:** Non.

**M. Darby:** Au fond, M. Allan dit que vous participez à l'exploitation de ces mines parce qu'elles représentent des investissements de capitaux tellement considérables, lorsqu'il s'agit d'une participation en société. Nous sommes toujours l'associé secondaire, et par conséquent si l'on participe à une entreprise d'exploitation minière appartenant à DISC, le groupe complet doit faire partie de DISC. En outre, si ma mémoire m'est fidèle, car il y a longtemps que je n'ai pas examiné le programme DISC, je crois que c'est une remise d'impôt, et les fonds ainsi conservés doivent servir à agrandir les possibilités de l'entreprise, et représentent en quelque sorte une courbe qui doit... Votre entreprise doit croître sans cesse afin de reporter l'effet de la disposition. Le montant est compensé en partie. Nous ne pouvons dire s'il est complètement compensé par la prime à la fabrication et à la transformation, établie pour lutter contre cet effet. Dans nos opérations minières aux États-Unis, nous n'avons vraiment de compte à rendre à personne, dans une certaine mesure, car si la participation d'une entreprise s'élève à 10 ou 15 p. 100, je suppose que les autres participants aux États-Unis... J'ignore si les principales industries de l'acier appartiennent à DISC, car ces renseignements sont très difficiles à obtenir... mais si c'est le cas, ce serait DISC qui contrôlerait les opérations, et il n'y a pas alors de participation à une entreprise conjointe, ou à une association. Je m'excuse d'être si vague à ce sujet, mais je ne crois pas que nous profitons vraiment des mêmes possibilités, à moins de commencer à exploiter toute une mine par nous-mêmes. Ensuite, il faut des programmes d'expansion suffisants pour utiliser les montants d'impôt reportés. L'exploitation d'une mine entraîne des investissements de deux, trois, ou quatre cent millions de dollars. Il est impossible de faire de tels investissements. Il faut donc le faire par montants plus réduits, par exemple chaque participant investissant de 15 à 100 millions de dollars.

**M. Waters:** Le programme DISC s'adresse uniquement à des sociétés qui exportent des articles fabriqués, plutôt que des matières premières.

**Le président:** C'est justement ce que j'allais demander. Je ne croyais pas qu'il s'appliquait aux matières premières. Je n'en étais pas certain.

**Le sénateur McElman:** Je ne crois pas que ce soit exact.

**Le président:** N'est-ce pas exact?

**Le sénateur McElman:** C'est possible, mais je peux faire erreur.

**Le président:** Il semble que ce ne soit pas très important.

**Le sénateur McElman:** Comme l'a dit le témoin, il est très difficile d'obtenir des renseignements à ce sujet, mais je crois que la portée du programme a été étendue. Il serait peut-être dans votre propre intérêt d'étudier la question.

**M. Waters:** Je vous remercie.



[Text]

**Senator Barrow:** Mr. Chairman, Mr. Allan may have touched on this, I do not know. If he did not, perhaps both he and Mr. Orr will have some comments on what the exchange rates now mean to the steel industry.

**Mr. Allan:** We touched on it briefly. Mr. Darby is our assistant comptroller and he might say something on that.

**Mr. Darby:** Basically, of course, we, because of our expansion programs, will be in a net foreign exchange position of having to utilize more foreign funds. Because of this, of course, our capital costs will increase on the assumption that the exchange rate will hit us at, say, 2 per cent for some time. I am referring to our corporate corporation now. In addition to that, we have placed some bonds and floated debentures in the United States last year. As a result of that, when we have to pay our interest cost, of course, that is increasing in United States dollars. This is one of the reasons that we have been hesitant in getting into floating bonds in foreign areas, because they are very, very susceptible to fluctuations in the exchange rate. Of course, on the international scene we are not that heavy in export sales and, obviously, we will partially recover on the exchange rate. However, as I have indicated before, we are in a net foreign exchange position and require more foreign exchange.

Obviously, of course, this means that we must, if the market conditions permit it, endeavour to make ourselves whole and recover this in the form of selling prices, but right now this is not the case. I do not know how the industry in general is, but I suspect that we are not unique. I think of Algoma's expansion plans in mining and so forth.

**Senator Barrow:** Mr. Orr, do you have a comment with respect to that?

**Mr. Orr:** Yes, I do. In an operating sense, of course, all our exports will obviously benefit by the reduced value of the Canadian dollar. However, as I mentioned in the testimony, we are heavily alloy steel producers. We buy alloys, the largest dollar volume being nickel, which comes from Canada but which, of course, we must pay for in U.S. dollars. Our ferro-chromium and ferro-tungsten are also paid for in U.S. dollars.

**The Chairman:** Why is that?

**Mr. Orr:** That is the marketing policy of the International Nickel Company of Canada; it has always been one price, f.o.b. Port Colborne in U.S. dollars. I'm sure this is surprising to you. This weakening dollar situation cuts both ways. However, over the long pull I would say that atlas could live with a cheaper Canadian dollar much better than with a \$1.05 Canadian dollar.

**Senator Barrow:** Certainly the statistics show and everyone knows that the market for steel has been very soft over the last couple of years. I wonder if Mr. Allan and Mr. Orr would comment as to what they see as the outlook for steel in the near future?

[Traduction]

**Le sénateur Barrow:** Monsieur le président, je ne suis pas certain si M. Allan a abordé la question que je vais poser. S'il ne l'a pas fait, j'aimerais que M. Orr ou lui-même nous donne une opinion sur les répercussions des taux de change actuels pour l'industrie de l'acier.

**M. Allan:** Nous en avons parlé brièvement, mais M. Darby étant le contrôleur adjoint, il pourrait peut-être ajouter un mot.

**M. Darby:** Mais essentiellement, bien entendu, nous devons utiliser davantage de devises étrangères à cause de nos programmes d'expansion. Bien entendu, cela fera monter nos coûts d'immobilisation si l'on admet que le taux de change actuel au terme duquel notre dollar vaut 2 p. 100 de moins se maintient. Je veux parler de notre corporation. Nous avons en outre émis, l'an dernier, aux États-Unis, un certain nombre d'obligations et d'effets flottants et nous avons dû, bien entendu, verser des intérêts plus élevés, le paiement étant effectué en dollars américains. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons hésité à émettre des effets flottants à l'étranger, étant donné qu'ils varient énormément selon les fluctuations du taux de change. Bien entendu, nos ventes à l'exportation ne sont pas énormes et nous récupérerons évidemment en partie la différence du taux de change. Quoiqu'il en soit, comme je l'ai indiqué tout à l'heure, nous avons besoin davantage de devises étrangères.

Cela signifie, bien entendu, que si les conditions du marché le permettent, nous devons essayer de rentrer dans nos fonds et de récupérer la différence grâce à une hausse du prix de vente, mais ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. Je ne sais pas quelle est la situation de l'industrie dans son ensemble, mais je suppose que notre cas n'est pas unique. Je pense, entre autres, au projet d'expansion d'Algoma.

**Le sénateur Barrow:** Monsieur Orr, avez-vous un commentaire à cet égard?

**M. Orr:** En effet, oui. En un sens, bien entendu, la baisse du dollar canadien va favoriser nos exportations. Néanmoins, comme je l'ai mentionné dans mon témoignage, nous produisons de grandes quantités d'acier allié. Nous achetons des ferro-alliages, à base de nickel surtout, en provenance du Canada mais que nous devons, bien entendu, payer en dollars américains. Le ferro-chrome et le ferrotungstène que nous achetons doivent être payés également en dollars américains.

**Le président:** Pourquoi donc?

**M. Orr:** C'est la politique de vente de l'International Nickel Company of Canada. Les ventes se font toujours en dollars américains, f.a.b., Port Colborne. Il y a des choses que l'on prend donc pour acquis. Cela joue dans les deux sens. A longue échéance, par contre, je dois dire qu'un dollar canadien plus bas est préférable à un dollar canadien valant \$1.05 en devises américaines.

**Le sénateur Barrow:** Tout le monde sait que le marché de l'acier s'est ramolli depuis quelques années et les statistiques le prouvent, de toute évidence. Je me demande si M. Allan et M. Orr voudraient commenter ce fait et nous dire quelles sont, à leur avis, les perspectives d'avenir de l'acier.



[Text]

**Mr. Allan:** Senator, I think we are going to go through another year of pretty tough sledding. The effect of the potential oil price increase, if it comes through, will have another impact on western world economies. This, of course, will have some impact on capital investment and, as I pointed out earlier, this is where our largest market is. In my opinion, certainly in the 1980s we must be optimistic in Canada. When I look around the world I see limitations to expansions. In the United States replacement of older plant will be necessary. So to free capital dollars for growth will be a tough job for many of the United States steel companies. That is why I say that our plant at Nanticoke and other expansions in Canadian industry are well timed with regard to North American growth.

The only problem on the horizon is that some of these developing countries, such as Venezuela, Mexico and so on, are putting in an excess production beyond their domestic markets. We might experience an impact as they move steel around the world. Japan is coming to the end of its expansion. I was there in October and only one more Greenfield site is in the cards. They are spending upwards of 20 per cent or 25 per cent of their capital dollar for pollution control. So they are looking, probably for more investment opportunities in steel outside the country. The B.C. government has been involved in studies with them on a basic plant and Japanese investment in Brazilian steel is active.

From a steel supply point of view Canada is in a pretty good position to get through the next two or three years.

**The Chairman:** I do not know how long the members of the committee wish to continue; it is 12.30 now. I have no doubt that our witnesses would also like to get away fairly soon. However, I have one area of questioning on which I suggest we spend just a few minutes.

While Atlas Steel is by my rough calculation probably as little as 5 per cent of the Canadian industry in dollar terms and so on, it is still the section of the industry that, it seems to me, is in the worst position in so far as our study is concerned at the moment, because of these quotas that have been instituted by the United States and the second NTB they have imposed relative to their defence procurement. We have, as I understand it, taken no retaliatory action in Canada relative to this. I thought, as Mr. Orr has been kind enough to come all this distance to testify before us this morning and his general comments have been most helpful, that we might just hear from him for a few minutes in connecting with this particular problem and as to whether there should be any retaliatory action on the part of Canada. How much is this adversely affecting your exports into the United States and/or encouraging American imports into Canada?

[Traduction]

**M. Allan:** Monsieur le sénateur, je pense que cette année notre travail restera très difficile. On a prévu une hausse du prix du pétrole et, lorsque cette hausse entrera en vigueur, les répercussions seront ressenties dans toutes les économies du monde occidental. Cette hausse influera, bien entendu, sur les dépenses en immobilisations qui représentent notre plus gros débouché, comme je l'ai mentionné tout à l'heure. À mon avis, nous devons être optimistes au Canada, en ce qui touche des années 1980. Si j'en juge par les événements dans le reste du monde et les restrictions imposées à l'expansion: les sociétés américaines ont des difficultés; un grand nombre de vieilles usines doivent être remplacées. Nous estimons donc que les sociétés américaines auront du mal à libérer des capitaux destinés à l'expansion. C'est la raison pour laquelle je dis que le moment est bien choisi pour implanter notre usine à Nanticoke et pour réaliser les autres travaux d'expansion que l'industrie canadienne avait en vue.

Le seul problème que je prévois concerne certains des pays en voie de développement, comme le Venezuela et le Mexique, qui produisent plus que n'en peut absorber leur marché domestique. Au fur et à mesure que l'acier de ces pays sera vendu partout dans le monde, des difficultés surgiront peut-être. Le Japon a presque terminé sa croissance. Je m'y trouvais en octobre dernier, et on ne prévoit la construction que d'une usine de plus, comme celle de Greenfield, ce sera la dernière. Il consacre près de 20 à 25 p. 100 de ses capitaux d'immobilisation à la lutte contre la pollution. Je suppose donc qu'il recherche la possibilité d'effectuer des placements à l'étranger dans l'industrie métallurgique. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a participé avec le Japon à des études sur une usine de base et les investissements japonais dans le secteur de l'acier au Brésil sont nombreux.

J'estime donc que le Canada est en assez bonne position pour survivre, durant les deux à trois prochaines années, en ce qui concerne le marché de l'approvisionnement de l'acier.

**Le président:** Je ne sais si les membres du Comité désirent continuer encore longtemps; il est 12h30. Je ne doute pas que nos témoins désirent aussi s'éclipser le plus tôt possible. Toutefois, j'aimerais retenir un moment votre attention sur un point de l'interrogatoire.

Alors que l'Atlas Steel représente, d'après mes calculs approximatifs, aussi peu que 5 p. 100 de l'industrie canadienne, exprimée en dollars et ainsi de suite, c'est néanmoins ce secteur de l'industrie qui me semble en plus mauvaise posture d'après les résultats de notre étude, à l'heure actuelle, par suite des quotas fixés par les États-Unis et le second NTB, le rapport établi pour la défense. Nous n'avons pas, que je sache, usé au Canada de représailles par suite de cette action. J'avais pensé, vu que M. Orr a été assez complaisant pour parcourir cette longue distance afin de rendre témoignage ici, ce matin, et étant donné la valeur de ses observations en général, que nous pourrions peut-être l'entendre pendant quelques minutes relativement à ce problème particulier en vue de savoir si des représailles s'imposent de la part du Canada par suite de cet incident. Jusqu'à quel point cela nuit-il à vos exportations aux États-Unis et favorise-t-il les importations américaines au Canada?

[Text]

**Mr. Orr:** I do not think the words "retaliatory action" fit. In my opinion Canada must decide whether it wants a specialty steels industry and if so, to develop an environment and atmosphere in which it can continue to grow and develop with reasonable profit. We in Canada tend to always be reacting to what someone else has done, as opposed to initiating actions of our own. I might say that in reacting we do not really take strong positive stands.

There have been discussions with Ottawa regarding what should be done about this recent quota matter. Suggestions have been made that Canada license imports and perhaps impose quotas but, as I believe Mr. Waters has indicated, we always seem to be bound by GATT, whereas the other fellows seem to shoot from the hip. I do not say it is wrong, but there is always this difference in approach. The Americans are looking after their own specialty steels industry, which is vital to their own industrial growth and defence program. We get caught in the web; they do not mind that at all. They are not specifically after us, except in the case of the defence-sharing, where they very definitely were. In this instance they found a loophole in their tariff laws and, bang, we were caught.

However, that is smart on the part of the U.S. people. The industry saw a problem; they saw a vehicle; they went to their government; a bill was put through the house and action was taken. We complained that we were concerned because it was a joint defence-sharing program of many years standing. The ground rules have changed. What have we done? Well, we have not done very much; we have merely discussed it.

This recent multilateral quota system was not specifically aimed at us, but caught us because they have to act multilaterally in order to treat everyone the same way. So, really, what should Canada be doing to create an environment and a climate in which a specialty steels industry might continue to plow money in, such as \$26 million for a melt shop, et cetera, et cetera, to keep competitive in the world scene? Reasonable protection at home and trying to negotiate some reciprocal and equitable tariff arrangements, particularly with the United States, we see as our future needs.

To hearken back to the dumping for one moment, an area which Mr. Waters discussed. The problem with dumping as it is handled in Canada, as seen by us, having gone through it in 1973, is the timing. Technical price dumping was found, but in the time taken from the charges being laid to the decision being brought down this cyclical industry was in an up-cycle, and the injury situation had now been removed. Therefore it was just a case of "Don't do it again." That was a very expensive exercise for Atlas.

It was also very educational. Unfortunately it doesn't make one feel happy to know that someone was technically dumping, and injury would have resulted but for an upturn in the economy, which is always going to be the situation in the steel industry. If one could speed the process up so that a charge could be laid and a decision handed down within six months, we might then be able to put some teeth into the dumping act.

[Traduction]

**M. Orr:** Je ne crois pas que l'expression «représailles» soit appropriée. A mon avis, le Canada doit décider s'il veut des affineries et créer l'ambiance et l'environnement nécessaires à l'expansion de l'industrie à un niveau rentable. Nous sommes toujours prêts à réagir plutôt que de prendre le bœuf par les cornes comme nous devrions le faire. Nos réactions sont toujours incertaines.

Il y a eu des entretiens avec Ottawa afin de décider quelle devait être la mesure à prendre en l'occurrence. Certains ont proposé la licence d'importation et peut-être le contingentement mais, comme M. Waters l'a indiqué, je crois, nous semblons toujours lié par le GATT, alors que nos adversaires visent droit au but. Je ne condamne pas les méthodes, mais j'estime que nous devons aborder le problème de façon différente. Il n'y a donc pas sujet à représailles. Les Américains s'intéressent à leur industrie d'affinage, source vitale de leur expansion industrielle et de leur programme de défense. Nous nous sommes laissés prendre dans le filet, ce qui n'est pas pour leur déplaire. Ils ne cherchent pas particulièrement à nous attraper, sauf dans le partage de la défense où ils étaient liés par le même nœud; ils ont trouvé des éclaircies dans les lois tarifaires et les ont franchies en nous laissant derrière.

Toutefois, cette action de la part des Américains est rusée. L'industrie butait contre un obstacle, elle a trouvé un moyen de le franchir, elle l'a soumis au gouvernement qui a adopté le bill abattant les barrières. Bang, ça y est. Nous nous sommes plaints parce que le programme en était un de partage de la défense il y a de nombreuses années. Les règles du jeu ont changé, mais nous? Au lieu d'agir, parle parle, jase jase.

Le régime du contingentement ne nous visait pas spécifiquement, mais nous avons été pris au filet parce que leur action pour être équitables à l'égard de tous doit être multilatérale; et n'allez pas croire que cela peut leur faire du tort. Quelles dispositions le Canada doit-il donc prendre pour créer l'environnement et le climat favorables à la rentabilité des affineries, quelque 26 millions de dollars pour une laminerie et ainsi de suite, et pour lutter contre la concurrence sur le marché mondial? Nous envisageons pour l'avenir un régime raisonnable de protection chez nous et la négociation d'accords tarifaires réciproques et équitables, surtout avec les États-Unis.

Osant ratiociner un moment sur le dumping que M. Waters a discuté, le défaut, comme nous l'avons observé au Canada, en 1973, est question d'actualité. Le dumping des prix a techniquement eu lieu mais, pendant le laps de temps qui s'est écoulé à partir du moment où les accusations ont été portées et le temps où la décision a été prise, l'industrie cyclique à laquelle je fais allusion a repris de l'essor et le problème ne se pose plus. Il s'agissait donc tout simplement de leur dire: «Qu'on ne vous y reprenne plus». Apprentissage bien onéreux.

Très instructif aussi, à condition que vous vous réjouissiez d'apprendre que quelqu'un faisait du dumping, là où il n'aurait pas dû et que, n'eût été d'un relèvement de l'économie, des dégâts auraient été occasionnés et que cela sera toujours la situation dans l'industrie métallurgique. Si l'on pouvait accélérer la procédure et faire en sorte qu'une décision soit rendue



[Text]

**The Chairman:** There has been a good deal of talk in recent years about our special relationship with the United States having come to an end and we are now to be treated like everyone else. Are you saying that insofar as your industry is concerned we should seek a special relationship with the United States as opposed to the rest of the world?

**Mr. Orr:** We in specialty steels are very much in favour of a special relationship with the United States.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, one or two of the witnesses have referred to offshore competition and pricing, and the fact that when the market will bear it, prices will shoot up unnaturally, resulting in tremendous profits, and when the market is poor, products come in at extraordinarily low prices.

Would the fact of the national governments being involved in the steel industries in those nations have a bearing? Do they have special tax concessions? For example, is there a tax abatement in a period of tremendous profits and special treatment when they go into the market at cost, or less, because of government involvement in the industry? Is that what we are facing?

**Mr. Orr:** Yes, senator, they do.

**Senator McElman:** That is an area that is very relevant to Canada-U.S. relations as well.

**Mr. Waters:** I believe that contributes significantly. In addition, there are laws in some nations which require an industry to continue its employment whether or not it can sell its products. In that event, there is a tax incentive to allow them to continue employment.

**Senator McElman:** Or even a subsidy.

**Mr. Waters:** In terms of subsidies, we get into technicalities to find that subsidy is impossible. However, there is no question that they do exist in some form or another. If the product is produced regardless of market conditions, all they can do is dump it at the door.

**The Chairman:** Senator Carter.

**Senator Carter:** In terms of the comparative tax systems of the United States and Canada, when you add up all of the pluses and minuses, where does the balance lie? Is there a significant difference from the standpoint of industry generally, or individual industries?

**Mr. Allan:** Mr. Darby is our tax expert, so I will ask him to reply.

**Mr. Darby:** To make a full comparison of the economics of the U.S. and Canadian tax structures would take years. The structures are different. By way of illustration, the social programs which are available in Canada and funded through our tax structure may not be available in the United States. In addition, there is the provision for income splitting in the United States as far as the individual is concerned, which is far

[Traduction]

six mois après que l'accusation ait été portée, cela serait peut-être plus efficace.

**Le président:** Depuis quelques années, on a souvent mentionné que les relations particulières que nous avons avec les États-Unis sont choses du passé, ce qui nous met sur le même pied que les autres pays. Voulez-vous dire qu'en ce qui concerne votre industrie, nous devrions avoir une relation distincte des autres pays du monde avec les États-Unis?

**M. Orr:** Les producteurs d'aciers spéciaux aimeraient beaucoup avoir des liens particuliers avec les États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, un ou deux témoins ont fait allusion à la concurrence et au système des prix relatifs aux ressources côtières, ajoutant que dans la mesure où le marché peut absorber la hausse des prix, ces derniers montent de façon vertigineuse et permettent la réalisation de bénéfices énormes et, lorsque l'inverse se produit, les marchandises se vendent à des prix très, très bas.

Le fait que, dans ces pays, l'industrie métallurgique soit nationalisée contribue-t-il à cet état de choses? Les gouvernements bénéficient-ils de concessions fiscales particulières? Ainsi, lorsque les profits sont énormes, bénéficient-ils, de ce fait, d'un abattement fiscal et ont-ils droit également à un traitement spécial lorsqu'ils vendent à perte ou au prix de revient? Est-ce bien là la situation?

**M. Orr:** En effet, monsieur le sénateur.

**Le sénateur McElman:** C'est une question qui touche de très près également les relations entre le Canada et les États-Unis.

**M. Waters:** Je pense que c'est un facteur très important. En outre, dans certains pays, la loi oblige une industrie à poursuivre son activité, qu'elle parvienne ou non à écouler ses produits. Dans ce cas, on leur consent des concessions fiscales afin de les encourager.

**Le sénateur McElman:** Ou on leur verse même des subsides.

**M. Waters:** Si l'on parle de subsides, on entre dans un domaine technique. Ces subsides sont impossibles à déceler, même si cela ne fait pas l'ombre d'un doute qu'ils sont octroyés d'une façon ou d'une autre. Lorsque l'on produit sans tenir compte des conditions du marché, la seule solution, c'est le dumping.

**Le président:** Sénateur Carter.

**Le sénateur Carter:** Si vous comparez le régime fiscal du Canada et celui des États-Unis, en faisant le pour et le contre, lequel est le plus avantageux? Sont-ils très différents du point de vue de l'industrie, dans son ensemble, ou du point de vue d'une aciérie particulière?

**M. Allan:** M. Darby est notre expert en fiscalité; je vais donc lui demander de nous répondre.

**M. Darby:** Une comparaison détaillée de l'économie des États-Unis et de la structure fiscale canadienne prendrait des années. Les structures mêmes diffèrent. A titre d'exemple, je me contenterai de mentionner que les programmes d'assistance sociale disponibles au Canada et financés grâce à la structure fiscale, n'existent peut-être pas aux États-Unis. J'ajouterais qu'il existe, aux États-Unis, une disposition permettant de



## [Text]

more advantageous to the individual. The tax burden on the individual, as a result, is less onerous. In order to provide an employee in Canada with \$1,000 in extra take-home pay, the employer has to pay him that much more.

At one time the Canadian tax system, particularly in respect of capital cost allowances, was more favourable in comparison with the U.S. tax structure, and enabled the Canadian steel industry to modernize. Over the years, there was some erosion of the advantage, particularly when the U.S. system adopted the a double declining balance method. More recently, the Canadian provision allowing for a two-year write-off has, in effect, worked to the advantage of Canadian producers. However, some corporations in heavy industry with heavy current capital investment have reached the position where their capital cost allowance is more than they can utilize. They should be able to pick this up in the next couple of years. But the main thing—and I bring this up in terms of the Canadian system—is that any incentives that are adopted should be put in place for the long-term period. You cannot put your foot on the “Capital spending accelerator and then on the brake”. You must have time for advance planning. You cannot react quickly. It has to become an integral part of the Canadian tax structure so that when we make our long-range plans we have a reasonable idea of what our return on investment is going to be.

The one area I can readily identify is that the United States has provided investment credits. It has been in place in excess of a decade. Aid was increased from 7 per cent to 10 per cent in January, 1975, and does not reduce their capital cost base. In effect, therefore, it is a 10 per cent reduction in their capital costs without a reduction in the amount of depreciation deductible for tax purposes. In Canada, we have a very short period, two years; it is a 5 per cent investment credit and it reduces capital cost, the effect being that we are talking of a 2½ per cent investment credit versus the 10 per cent in the United States.

It would be a monumental task to make a complete analysis and comparison of those Canadian and U.S. tax systems. I do not think one could even come to an absolute conclusion because of the many factors that come to bear on it such as the different methods of financing various social welfare programs.

**The Chairman:** The one specific complaint I take from your remarks is that we chop and change too much and have not maintained consistency over the long term.

**Mr. Darby:** Yes. Industry needs to have a locked-in system. It needs to rely on the structure being in place for a period of time.

**The Chairman:** Senator McElman.

## [Traduction]

répartir le revenu personnel, ce qui est beaucoup plus avantageux pour le simple citoyen. En effet, le fardeau fiscal d'un citoyen y est beaucoup moins lourd. Au Canada, si l'on veut qu'un employé ait un revenu net de \$1,000 de plus, l'employeur doit lui en verser beaucoup plus encore.

A une certaine époque, le régime fiscal, au Canada, surtout en ce qui avait trait aux déductions pour coût en capital, était favorable comparé à la structure fiscale américaine, ce qui a permis aux aciéries canadiennes de se moderniser. Cependant, au cours des années, cet avantage s'est amenuisé, surtout après l'adoption, aux États-Unis, d'une disposition permettant une déduction double sur l'excédent réduit. Plus récemment encore, une disposition du régime canadien permettant un amortissement sur une période de deux ans a, en fait, favorisé les producteurs canadiens. Toutefois, certaines sociétés de l'industrie lourde, qui ont dû consentir des investissements en capital courant très importants, se retrouvent aujourd'hui dans une position où leurs déductions pour coût en capital n'atteignent pas le niveau de déduction permis. Néanmoins, elles devraient pouvoir se prévaloir de ces dispositions d'ici quelques années. Le point fondamental—en ce qui concerne le régime canadien—c'est que tout stimulant devrait être mis en place pour une longue période. Vous ne pouvez pas vous lancer à fond de train dans les dépenses de capital et ensuite freiner, par intermittence. Il faut planifier à l'avance. Il est impossible de réagir rapidement. Il faut que cela devienne une partie intégrante de la structure canadienne de façon à nous permettre d'évaluer, lorsque nous planifions à long terme, quel sera le rendement sur nos investissements.

Une des grandes différences que j'aimerais porter à votre attention, c'est qu'aux États-Unis, on permet des dégrèvements pour investissements, et ce, depuis plus d'une décennie. Le 1<sup>er</sup> janvier 1975, la déduction permise est passée de 7 p. 100 à 10 p. 100, sans pour autant réduire le minimum des déductions pour coût en capital. En fait, les investisseurs bénéficient d'une réduction de 10 p. 100 sur le coût en capital sans qu'ait été réduit le montant de dépréciation qu'il est possible de déduire aux fins de l'impôt. Au Canada, la période est très courte, deux ans; le dégrèvement n'est que de 5 p. 100 et a pour effet de réduire le coût en capital, ce qui signifie qu'en réalité, au Canada, le dégrèvement pour investissement n'est que de 2.5 p. 100, alors qu'aux États-Unis, il est de 10 p. 100.

Cela représenterait une somme de travail énorme que de faire une analyse comparative complète des systèmes d'imposition canadien et américain. Je ne crois pas d'ailleurs que l'on pourrait en tirer une conclusion absolue puisque de nombreux facteurs économiques influencent sur l'ensemble de la situation, par exemple, les méthodes de financement différentes des divers programmes de bien-être social.

**Le président:** Si j'ai bien compris vos remarques, vous nous critiquez plus précisément d'avoir apporté des changements, des modifications, de n'avoir pas su assurer une certaine continuité à long terme.

**M. Darby:** Oui. Les milieux industriels ont besoin d'un régime bien stable. Il leur faut pouvoir compter que les structures en place le seront pendant assez longtemps.

**Le président:** Sénateur McElman.

[Text]

**Senator McElman:** Since the automotive industry is obviously one of your major customers, what effect has the Auto Pact on your industry? How beneficial has it been?

**Mr. Orr:** It is very definitely the major segment of our business. It is the largest component of the specialty steel business. It had a very dramatic effect through the 1960s. It has been the most significant growth area we have had. It has definitely peaked, I would say, and we have great concern about the possibility of some of our fabricators moving to the United States, or returning to the United States, having come to Canada and established branch plants, made products and shipped them back or OEM parts under the Auto Pact. Now they are beginning to second guess themselves. The southern states seem to be largely union free. The labour rates seem to be anywhere from two-thirds to 75 per cent of what they are in the northern states, and this is the haven they are moving to. Of course, most of our Canadian customers are either unionized or paying full union scale, and this is becoming a very significant concern for us. We have discussed this with the Department of Industry, Trade and Commerce, as have many others. We do not know what the answer is. Another factor is that alluded to by Mr. Darby in terms of the tax laws-their not being subject to frequent change. Should an aggressive Canadian who has earned \$1 million put it into a plant in Canada to make an OEM parts for shipment to Detroit at a time when so many people from government and industry are arguing daily about the virtue, the value of the Auto Pact, and what should be done with it. Perhaps he should put his money elsewhere until adequate assurances and safeguards are at hand to offset the extensive risk factor. Blood is thicker than water, and the head offices of the auto firms are in Detroit. This is something we have suggested to Industry, Trade and Commerce that we should address ourselves to. We have a DREE program in Canada which motivates plants into high unemployment areas. Why not a program which covers any area where you can competitively put automotive parts manufacturers, and provide economic offset to the risk we have just described, related to the continuance of the Auto Pact. Investors need some feeling of security that there is assistance on the way out if the pact is discontinued.

**Senator McElman:** This trend of removing to the southern states, for the labour cost advantage: would you see that as an interim thing, or a long-term thing?

**Mr. Orr:** Well, it is possible that in, to take a guess, 10 to 15 years, wage parity might be reached. In the meantime a lot of

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** L'industrie automobile est très évidemment un de vos principaux clients. Quel effet le pacte de l'automobile a-t-il eu sur votre industrie? Cela a-t-il été à son avantage?

**M. Orr:** C'est, en effet, très certainement le gros de nos affaires. C'est d'ailleurs l'élément le plus important de l'industrie de l'acier de fantaisie. Le pacte a eu un effet très dramatique pendant les années 60. Ce fut notre plus important secteur de croissance. Mais le point culminant est derrière nous et nous craignons que certains fabricants ne décident de déménager aux États-Unis ou de revenir aux États-Unis après avoir ouvert des filiales chez nous en vue de la fabrication de pièces détachées destinées à la vente aux États-Unis, conformément aux dispositions du Pacte automobile. Chacun essaye de juger de l'avenir en s'inspirant du passé. Dans les états du sud, les ouvriers ne sont pratiquement pas syndiqués. Les salaires n'y représentent que deux tiers à 75 p. 100 de ceux pratiqués dans le Nord, faisant de ces états du Sud un paradis pour industriels. Or, la plupart de nos clients respectent les barèmes des salaires fixés par les syndicats, ce qui est pour nous un facteur fort préoccupant. Nous en avons, bien entendu, parlé avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, mais nous sommes loin d'avoir trouvé une réponse. par ailleurs ainsi que M. Darby l'a expliqué, le fait que les lois fiscales évoluent très lentement constitue également un facteur important. Est-ce que vous vous imaginez qu'un Canadien qui aurait gagné un million de dollars l'investirait dans une usine canadienne fabricant des pièces détachées pour l'OAM, pièces qui seront ensuite expédiées à Détroit, alors que les porte-parole du gouvernement et du secteur privé n'arrivent pas à se mettre d'accord sur l'opportunité de proroger le Pacte automobile? Alors que l'on discute, ici ainsi qu'aux États-Unis, de l'opportunité de proroger le Pacte automobile, on comprend que les gens s'inquiètent. Or, il ne faut pas oublier que les sociétés mères se trouvent à Détroit, fait que le ministère de l'Industrie et du Commerce ne doit pas perdre de vue. Aux termes de certains programmes du MEER, des industries sont implantées dans des régions qui ont besoin d'emplois nouveaux; mais trop souvent cette décision est prise pour de mauvaises raisons, si bien que ces industries deviennent non-concurrentielles. Pourquoi ne prévoirait-on pas l'implantation d'une usine de fabrication de pièces détachées pour voitures, les risques auxquels j'ai fait allusion devenant acceptables si l'on pouvait compter sur des aides au cas où les choses n'allaient pas comme prévu. Bien que l'automobile soit un des principaux secteurs industriels du pays, les Canadiens hésitent à y investir en raison de l'incertitude régnant actuellement. C'est pourquoi il faudrait peut-être modifier certains programmes du MEER afin d'engager les Canadiens à investir dans ce secteur, tout en leur donnant certaines assurances en cas de revirement dramatique de la situation.

**Le sénateur McElman:** La tendance de l'industrie automobile à s'implanter dans les États du Sud pour profiter des salaires inférieurs est-elle à votre avis un phénomène passager ou au contraire durable?

**M. Orr:** Je ne pense pas qu'on puisse prévoir plus de 10 ou 15 ans à l'avance.



[Text]

damage could be done. I suggest its significance would be that of a short-term factor with longer term implications.

**Senator McElman:** Another thing I am sure you have looked at is the enforced reduction, I guess you would call it, in the weight of vehicles and the trend towards smaller cars in America.

**Mr. Allan:** That is very significant in the carbon steel industry. The problem is trying to get fuel economy up to 20 to 22 miles per gallon as an average. That is the first objective of the Auto companies. Then the next objective is to get it up to 27 or 30 miles per gallon. This is going to have a real impact on the steel industry, because it means moving completely to small cars. Whether they can do anything on the combustion side to enable the industry to stay with an intermediate car, time will tell.

**Mr. Waters:** If I can comment on the Auto Pact, steel itself is not covered by that pact, but steel products, such as auto parts, are. As a steel producer we do produce some items—fastenings, forgings, etc.,—which are covered by the pact, and our experience there was that when the pact was implemented there was significant disruption in our business. Not only did the source of purchasing of products previously bought in Canada move to the States, but a rationalization took place, and we went through a trough period. However, without patting ourselves on the back, through diligence in selling to the automotive companies and parts makers in the States, we have come back, and so currently we are not too badly off. So far as steel itself is concerned, we are at the mercy of the auto parts manufacturers in Canada, and as their activity goes, so goes ours. We face competition in the supply of steel to parts makers in that they can import offshore steel, and export it, and while there appears to be a slight change of attitude taking place, even under the anti-dumping situation when the product was exported the anti-dumping duties, if they had been assessed, would have been reimbursed to the importer, so that anti-dumping duties had no effect on this.

Again, going back to steel products in Canada, we have different experiences with different products, because of rationalization of parts manufacture. We got rolled sheets where there was an increase in the amount of automobile frame production in Canada, so that the Canadian steel industry benefited. In cold rolled sheets, out of which body parts—smaller parts—are made, there seemed to be a tendency for the production of those parts to go to the States under the rationalization, and we lost that.

We, as a corporation, do sell steel in the United States to the automobile industry and the parts producing industry, but this is under ordinary trade relationships, and duty has to be paid on the import.

**Senator McElman:** I think it is important to know that the Auto Pact has had a really tremendous impact on this indus-

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Vous avez sans doute également étudié le problème de la réduction du poids des voitures automobiles et la tendance à construire des voitures plus petites en Amérique?

**M. Allan:** C'est en effet un facteur fort important pour les fabricants d'acier. Dans une première étape, il faudra que les compagnies automobiles fabriquent des voitures consommant un gallon aux 20 ou 22 milles pour arriver ensuite à des voitures n'exigeant qu'un gallon pour 27 à 30 milles, évolution lourde de sens pour l'industrie de l'acier, car seules les toutes petites voitures pouvant réaliser pareilles performances. Quant à savoir s'ils peuvent faire quelque chose côté combustion pour permettre à l'industrie de continuer à produire une auto de dimensions intermédiaires seul le temps le dira.

**M. Waters:** Si vous me permettez un mot sur le pacte de l'automobile, on n'y dit rien à propos de l'acier, mais on y parle de produits de l'acier, par exemple, des pièces d'automobile. Nous fabriquons certaines choses, des chenilles, des pièces forgées et autres articles du genre dont il est fait mention au pacte, mais nous nous sommes vite aperçus que dès l'application des conditions de ce pacte nos affaires allaient de mal en pis. Non seulement a-t-on cessé d'acheter certains produits au Canada, mais on a tout rationalisé et les affaires étaient à la baisse. Cependant, sans vouloir nous lancer des fleurs, grâce à la diligence dont nous avons fait preuve à vendre aux sociétés manufacturières d'automobiles et de pièces d'automobiles aux États-Unis, nous avons réussi à nous renflouer et les choses ne vont pas trop mal actuellement. En ce qui concerne l'acier lui-même, nous sommes à la merci des manufacturiers de pièces automobiles au Canada et nous ne sommes prospères que lorsqu'ils le sont eux-mêmes. Nous avons de la concurrence lorsqu'il s'agit de fournir de l'acier aux manufacturiers de pièces puisqu'eux peuvent importer l'acier de l'étranger, et l'exporter aussi, et alors qu'il semble y avoir un changement d'attitude à ce niveau, même sous le régime anti-dumping, quand le produit était exporté les taxes antidumping, si elles avaient été imposées, étaient remboursées à l'importateur et ces taxes anti-dumping n'avaient aucun effet sur la situation.

Encore une fois, pour en revenir aux produits de l'acier au Canada, nous avons eu différents résultats avec différents produits à cause de la rationalisation de la fabrication des pièces. Nous avons eu des feuilles laminées quand il y a eu augmentation de la production de châssis d'automobiles au Canada, ce qui a été au net avantage de l'industrie canadienne de l'acier. En ce qui concerne la tôle laminée à froid dont on fait les pièces plus petites de la carrosserie, il semble que cette production se fasse de plus en plus aux États-Unis, à cause de la rationalisation, et nous avons perdu ce marché.

Notre société vend de l'acier à l'industrie automobile et à l'industrie de fabrication des pièces aux États-Unis, mais cela se fait en vertu des lois habituelles du commerce et il y a des droits à payer sur les importations.

**Le sénateur McElman:** Je crois qu'il importe de savoir que le pacte de l'automobile a joué un très grand rôle dans cette



[Text]

try, but that at this moment they face some pretty severe problems.

Can I go back for a moment to the comparisons that were made in the wage package? The testimony was, I believe, that the package is pretty well balanced as between Canada and the United States.

**Mr. Heneault:** Indeed, we have some advantages.

**Senator McElman:** Strictly on dollars, our costs are higher. Is it not true that over the last decade, in particular, the bargainers on the American side have given much more emphasis to fringe benefits than to actual dollars of wage, whereas the Canadians have been giving great emphasis to the actual dollar aspect of it, rather than the fringes that make up the package.

**Mr. Heneault:** Yes. I think, generally speaking, that is so. Of course, that is partly influenced by the fact that we have so many social programs, as it were, in Canada, that do not exist in the United States, so therefore the emphasis has been on money in Canada rather than the fringe package.

**Senator McElman:** Exactly. Since the advent of AIB, do you notice any change in the attitude of your people with respect to fringe rather than dollars?

**Mr. Heneault:** I do not think our case, senator, would be representative, because the majority of our collective agreements were negotiated in 1975, in the summer, before AIB was implemented.

**Senator McElman:** How fortunate you were. What is the length of your contract?

**Mr. Heneault:** Three years.

**Mr. Allan:** We really cannot test out where the emphasis is going to be until 1978.

**Senator McElman:** Because there has been no bargaining in process. I see.

**Mr. Orr:** In our case we have had bargaining since that time. Our emphasis was heavy on fringe benefits. We could not convince our people some 10 or 12 years ago that a pension was an important thing to them; but now they are 10 years older and suddenly a pension is very important. It was the fulcrum around which our whole negotiation this year took place.

**Senator McElman:** Do you feel this trend is going to be advantageous to industry in the future?

**Mr. Orr:** I do not know. I think the requirement for fringes among the younger age group is definitely affected, as has been said, by the social benefits in Canada. The younger age group wants one thing, usually, and that is money, while the older fellows want more fringe benefits such as pension.

**Senator McElman:** Just one further question, Mr. Chairman. Reference was made earlier by Mr. Allan, I believe, to the technology—that is, new technology—developed within

[Traduction]

industrie, mais qu'à l'heure actuelle il y a tout de même de sérieux problèmes.

Me permettez-vous de revenir aux comparaisons concernant les salaires? D'après les témoignages, il semble qu'il y ait un équilibre entre les situations canadienne et américaine.

**M. Heneault:** Nous avons même certains avantages.

**Le sénateur McElman:** Question de gros sous, nos coûts sont plus élevés. N'est-il pas vrai que pendant la dernière décennie, surtout, les négociateurs du côté américain ont mis l'accent beaucoup plus sur les avantages sociaux que sur les salaires eux-mêmes, tandis que les Canadiens ont préféré mettre l'accent sur les salaires plutôt que sur les avantages sociaux?

**M. Heneault:** Oui. Je crois que c'est vrai, en général. Évidemment, il ne faut pas oublier que le Canada a bien des programmes sociaux qui n'existent pas aux États-Unis, ce qui veut dire que les Canadiens s'intéressent plus aux salaires qu'aux avantages sociaux.

**Le sénateur McElman:** Exactement. Depuis la création de la Commission de lutte contre l'inflation, vous êtes-vous aperçus d'un changement d'attitude en ce qui concerne les avantages sociaux plutôt que les dollars?

**M. Heneault:** Je ne crois pas qu'on pourrait généraliser à partir de notre cas propre, monsieur le sénateur, parce que la plupart de nos conventions collectives ont été signées en 1975, à l'été de cette même année, avant que la commission ne fût créée.

**Le sénateur McElman:** Heureux hommes. Et la durée du contrat?

**M. Heneault:** Trois ans.

**M. Allan:** Nous ne saurons vraiment pas à quoi nous en tenir avant 1978.

**Le sénateur McElman:** Parce qu'il n'y a pas eu de négociations depuis. Je comprends.

**M. Orr:** Oui, dans notre cas, il y a eu négociation depuis. L'accent portait plutôt sur les avantages sociaux. Il y a 10 ou 12 ans nous ne pouvions réussir à convaincre nos gens qu'ils devaient s'intéresser à la question de la pension; mais ils ont maintenant 10 ans de plus: tout d'un coup, la pension devient importante, et toutes nos négociations se sont déroulées autour de cette question cette année et les avantages sociaux ont été très importants.

**Le sénateur McElman:** Pensez-vous que cette tendance favorisera l'industrie?

**M. Orr:** Je l'ignore. Je sais que, parmi les personnes plus jeunes, au Canada, les avantages sociaux auront moins de poids, du fait qu'existent déjà les programmes du bien-être social. Les jeunes veulent essentiellement une chose, de l'argent, alors que, pour les personnes plus âgées, ce sont les avantages sociaux qui priment.

**Le sénateur McElman:** Permettez-moi de poser une dernière question, monsieur le président. M. Allan a parlé un peu plus tôt de la technologie, des nouvelles techniques élaborées au

[Text]

the industry in Canada, as opposed to the United States and the world at large. The things that were enumerated gave a pretty extraordinary record of achievement in the technological field. Are there any cash benefits inherent in selling that technology outside Canada?

**Mr. Allan:** We have set up a services group whose main objective is to sell our technology around the world.

**Senator McElman:** How is it going?

**Mr. Allan:** It is tough, because the members of the industry as producers are working on similar developments. We have had some success in Australia, though.

**Senator McElman:** How about in the United States?

**Mr. Allan:** It is very difficult, because a number of the U.S. companies have their own technical service groups doing the same sort of thing.

**The Chairman:** Mr. Allan, we are going to have to let you go, but before you go I have a couple of statistical questions I would like to ask.

I do not think we got the word from you, Mr. Orr, as to the general balance of trade in Canada relative to specialty steels. Is the industry generally in balance as regards imports and exports?

**Mr. Orr:** Between Canada and the United States, it is, historically speaking, in favour of the U.S. They sell more special steels into Canada than we do into the U.S.

**The Chairman:** To a substantial degree?

**Mr. Ohlson:** It has been some \$6 million over the last seven or eight years; \$6 million in 1972, to a high of \$29 million in 1974.

**The Chairman:** Not a big factor in our balance of payments.

**Mr. Ohlson:** No.

**The Chairman:** But it is, relative to your industry, though?

**Mr. Ohlson:** Relative to our industry, it is.

**The Chairman:** It is significant, and it would be more so with the impact of the quota system and so on, possibly.

**Mr. Ohlson:** Yes.

**The Chairman:** Secondly, I think you mentioned, Mr. Orr, Atlas is owned 51 per cent in England.

**Mr. Orr:** Yes.

**The Chairman:** What about Stelco, and the industry in general?

**Mr. Allan:** We are 93 per cent owned by Canadians.

**The Chairman:** And Algoma?

[Traduction]

sein de l'industrie au Canada, comparativement aux États-Unis ou au reste du monde. La liste des techniques concernées constituait un palmarès assez extraordinaire de nos réalisations technologiques. La vente de ces techniques à l'extérieur du Canada entraînerait-elle des avantages monétaires?

**M. Allan:** Nous avons établi un groupe de travail dont l'objectif principal est de vendre notre technologie au monde entier.

**Le sénateur McElman:** Comment va la vente?

**M. Allan:** C'est difficile, parce que les industriels en tant que producteurs travaillent à des projets de nature similaire. Toutefois, nous avons assez bien réussi en Australie.

**Le sénateur McElman:** Qu'en est-il des États-Unis?

**M. Allan:** C'est très difficile, parce que beaucoup d'entreprises américaines ont leurs propres groupes de services techniques qui se chargent du même genre de travail.

**Le président:** Monsieur Allan, nous allons devoir vous laisser partir, mais auparavant j'aimerais vous poser deux ou trois questions d'ordre statistique.

Je ne pense pas que vous nous ayez dit, monsieur Orr, quelle est la situation générale de la balance commerciale du Canada en ce qui a trait aux aciers spéciaux. Y a-t-il, en général, dans ce domaine, équilibre entre les importations et les exportations?

**M. Orr:** Comme depuis toujours, entre le Canada et les États-Unis, la balance est favorable aux États-Unis. Ils exportent plus d'aciers spéciaux au Canada que nous n'en vendons aux États-Unis.

**Le président:** La différence est-elle considérable?

**M. Ohlson:** Elle s'est chiffrée à près de 6 millions de dollars au cours des 7 ou 8 dernières années; en 1972, elle s'est établie à 6 millions de dollars, et a atteint le chiffre record de 29 millions de dollars en 1974.

**Le président:** Ce n'est donc pas un des éléments favorables de notre balance des paiements.

**M. Ohlson:** Non.

**Le président:** Toutefois, cela s'applique-t-il à votre industrie?

**M. Ohlson:** Bien sûr, cela s'applique à notre industrie.

**Le président:** C'est une différence considérable, et elle le serait encore plus, possiblement, avec le système des quotas, par exemple.

**M. Ohlson:** Oui.

**Le président:** Deuxièmement, si je ne m'abuse, vous avez mentionné, monsieur Orr, que l'Angleterre détient 51 p. 100 des actions de la Société Atlas.

**M. Orr:** Oui.

**Le président:** Qu'en est-il de Stelco, et de l'industrie en général?

**M. Allan:** 93 p. 100 de nos actions appartiennent à des Canadiens.

**Le président:** Et Algoma?

[Text]

**Mr. Waters:** Canadian Pacific investments is the biggest there.

**Mr. Allan:** Dofasco is Canadian owned.

**The Chairman:** Generally speaking, it is a heavily owned Canadian industry.

**Mr. Orr:** To that I might add, although Rio Algom Ltd. our parent firm is 51 per cent directly owned by R. T. Z., it acts and works as a Canadian corporation completely.

**The Chairman:** Last question. I know this is a difficult question to answer very simply, but we did not get into the question of what level of upgrading into fabricated parts this there by Stelco Company.

**Mr. Allan:** Integration?

**The Chairman:** No; but what level of your more highly finished products go into your export mix?

**Mr. Allan:** We just used the rolled steel product, in our exhibits. We have not given you figures on finished products.

**The Chairman:** Do you have a significant export of your finished products within the company?

**Mr. Allan:** Yes; to the U.S., fasteners, in particular, to the automotive industry.

**The Chairman:** I see. Steel itself, I gather, is defined as "manufactured" product so it falls into the manufactured product category. I wonder beyond the mere rolled steel in the sense of a raw product, if you have statistics on more highly finished products?

**Mr. Allan:** We will look into that for you and me will come back.

**The Chairman:** If you have some figures available, let us have them. It would be helpful.

**Mr. Waters:** It is very difficult to make comparisons because of our tariff classifications, but in the question of fasteners, for instance, Canada had a significant imbalance in its trade with the United States on fasteners.

**The Chairman:** I was not thinking so much of the balance in this question, but whether or not your exports are confined to the raw product, or whether you have a significant percentage of your exports in your more finished products.

**Mr. Waters:** By percentage it would be relatively insignificant in fasteners and wire nails.

**The Chairman:** It is a small percentage of the total.

**Mr. Waters:** Yes. It is a small percentage of the total.

**The Chairman:** Basically you are exporting the raw steel product. When you get into the more finished products, you have to get closer to the market.

**Mr. Allan:** We will get you some statistics on export of finished product.

[Traduction]

**M. Waters:** Canadian Pacific Investments est le participant le plus important.

**M. Allan:** Defasco appartient à des Canadiens.

**Le président:** De façon générale, il s'agit d'une industrie à forte prédominance canadienne.

**M. Orr:** Permettez-moi d'ajouter que même si 51 p. 100 des actions de la société Algoma sont la propriété de R. T. Hart, cette société fonctionne entièrement comme une entreprise canadienne.

**Le président:** La dernière question. Je sais qu'il est difficile de donner une réponse simple à une telle question, mais j'aimerais que vous nous disiez dans quelle mesure Stelco transforme les pièces fabriquées dans ses usines.

**M. Allan:** Vous parlez de l'intégration?

**Le président:** Non; il s'agit de savoir quelle est la proportion de produits finis dans vos exportations.

**M. Allan:** Nous avons parlé seulement des produits en acier laminé dans les documents qui vous ont été remis. Nous ne vous avons pas donné de chiffres en ce qui touche les produits finis.

**Le président:** L'exportation de produits finis représente-t-elle un chiffre important pour votre société?

**M. Allan:** Oui; surtout vers les États-Unis, notamment les chevilles employées dans l'industrie automobile.

**Le président:** Je vois que l'acier lui-même est défini comme un produit fabriqué de sorte qu'il tombe dans cette catégorie. À part l'acier laminé, avez-vous des statistiques sur des produits qui exigent une plus grande transformation?

**M. Allan:** Nous allons essayer de vous obtenir une réponse.

**Le président:** Nous l'apprécierons beaucoup.

**M. Waters:** Il est très difficile d'établir des comparaisons à cause de nos classifications tarifaires mais pour ce qui est des chevilles, par exemple, on constate un déséquilibre frappant dans le commerce du Canada avec les États-Unis.

**Le président:** Je ne pensais pas tellement à cet aspect de la question, mais je voulais savoir si vos exportations se limitent au produit brut ou si une partie importante est composée de produits finis.

**M. Waters:** En termes de pourcentage, le chiffre serait relativement insignifiant pour ce qui est des chevilles des pointes.

**Le président:** Il s'agit d'un faible pourcentage du total.

**M. Waters:** Oui.

**Le président:** Essentiellement, vous exportez le produit brut, c'est-à-dire l'acier. En ce qui concerne les produits finis, il faut un marché qui ne se trouve pas à une grande distance.

**M. Allan:** Nous vous ferons parvenir des statistiques sur les exportations de produits finis.



[Text]

**Mr. Waters:** Just for clarification, as a producer of fasteners, we export to the United States a fairly significant piece of that production. Our fastener operation, in relation to our total steel operation, is very small. So our exports of fasteners, compared to our total steel, is very small.

**Mr. Allan:** Some of our fastener plants depend to a large degree for loading on U.S. exports.

**Senator Barrow:** Mr. Chairman, what are fasteners?

**The Chairman:** Yes; I was going to ask that question.

**Mr. Allan:** Bolts, screws.

**The Chairman:** With that, Senator Barrow, I am going on behalf of the members of the committee and myself, to thank Mr. Allan, Mr. Orr and their colleagues for taking the time and trouble in coming to Ottawa and appearing before us this morning and for the helpful and frank way they have given us most useful testimony. It has been a pleasure.

The committee adjourned.

[Traduction]

**M. Waters:** Permettez-moi d'éclaircir un point. En tant que producteurs de chevilles, nous exportons aux États-Unis une partie relativement importante de notre production. Mais par rapport à notre production totale d'acier, la fabrication des chevilles ne représente pas grand-chose. Ainsi, nos exportations de chevilles ne comptent presque pas en comparaison de nos exportations d'acier.

**M. Allan:** Certaines de nos usines de fabrication des chevilles dépendent beaucoup des exportations américaines.

**Le sénateur Barrow:** Monsieur le président, qu'est-ce que c'est que des chevilles?

**Le président:** Oui, je voudrais également le savoir.

**M. Allan:** Des vis et des boulons.

**Le président:** Sur ce, monsieur le sénateur, j'aimerais, au nom des membres du comité, remercier M. Allan, M. Orr et leurs collègues, de s'être dérangés pour comparaître devant ce comité à Ottawa, et j'aimerais également les remercier de leurs réponses franches et utiles. Cela a été un plaisir pour nous.

La séance est levée.

## **APPENDIX “8-A”**

---

## **APPENDICE « 8-A »**

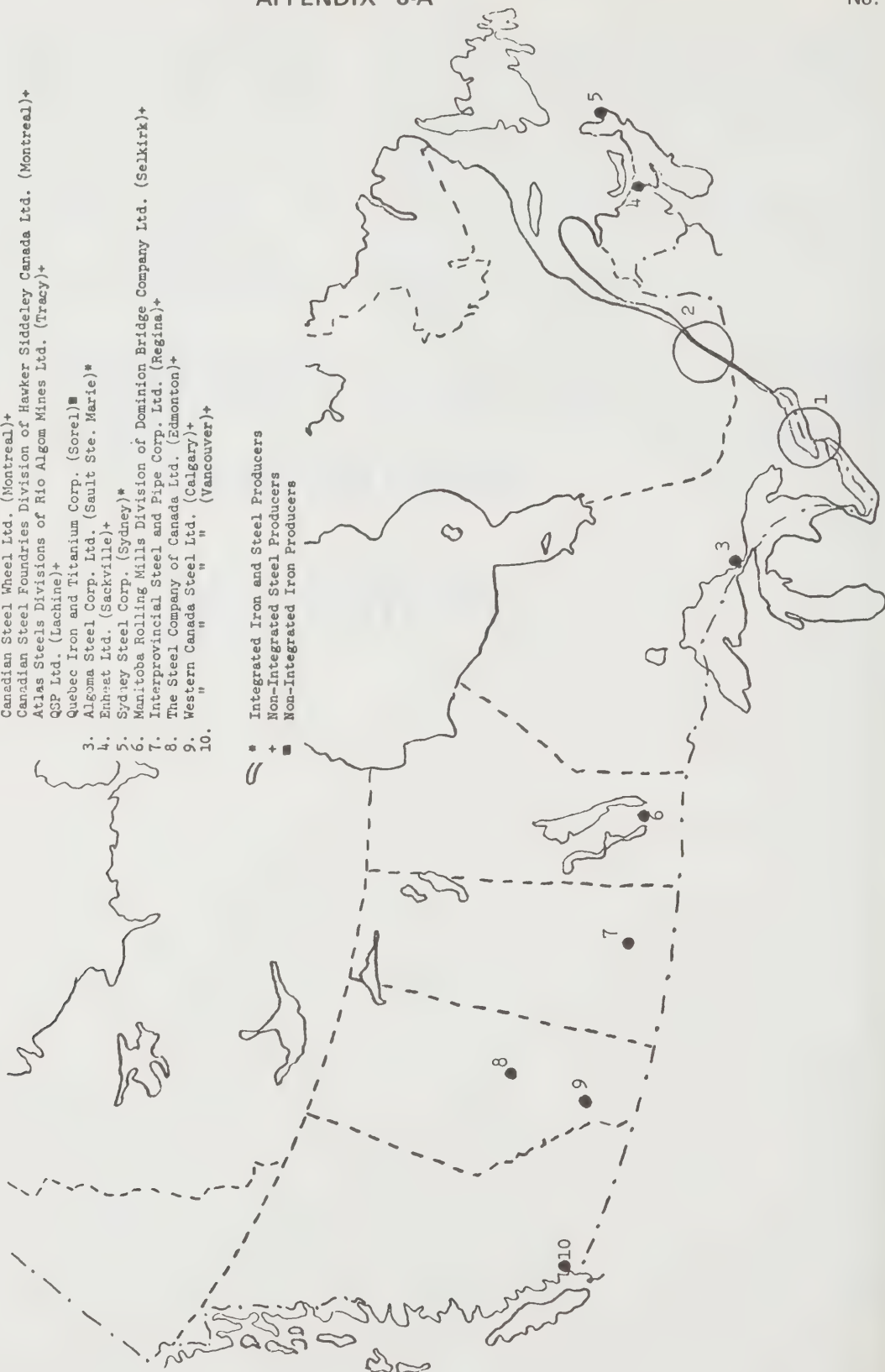
## APPENDIX "8-A"

No. 1

## STEEL PLANT LOCATIONS

1. **The Steel Company of Canada Ltd. (Hamilton)\***  
 Dominion Foundries and Steel Ltd. (Hamilton)\*  
 Atlas Steels (Welland)\*  
 Burlington Steel Division of Slater Steel Industries Ltd. (Hamilton)\*  
 Lake Ontario Steel Company Ltd. (Whitby)\*  
 Canadian Furnace Division of Algoma (Port Colborne)■
2. **Sidbec Dosco Ltd. (Contrecoeur)\***  
 Sidbec Dosco Ltd. (Montreal)\*  
 The Steel Company of Canada Ltd. (Contrecoeur)\*  
 Colt Industries Ltd. (Sorel)\*  
 Canadian Steel Wheel Ltd. (Montreal)\*  
 Canadian Steel Foundries Division of Hawker Siddeley Canada Ltd. (Montreal)\*  
 Atlas Steels Divisions of Rio Algom Mines Ltd. (Tracy)\*  
 QSP Ltd. (Iachine)\*  
 Quebec Iron and Titanium Corp. (Sorel)■
3. **Algoma Steel Corp. Ltd. (Sault Ste. Marie)\***
4. **Ebm&t Ltd. (Sackville)\***
5. **Sydney Steel Corp. (Sydney)\***
6. **Manitoba Rolling Mills Division of Dominion Bridge Company Ltd. (Selkirk)\***
7. **Interprovincial Steel and Pipe Corp. Ltd. (Regina)\***
8. **The Steel Company of Canada Ltd. (Edmonton)\***
9. **Western Canada Steel Ltd. (Calgary)\***
10. **" " " (Vancouver)\***

\* Integrated Iron and Steel Producers  
 + Non-Integrated Steel Producers  
 ■ Non-Integrated Iron Producers





## APPENDICE «8-A»

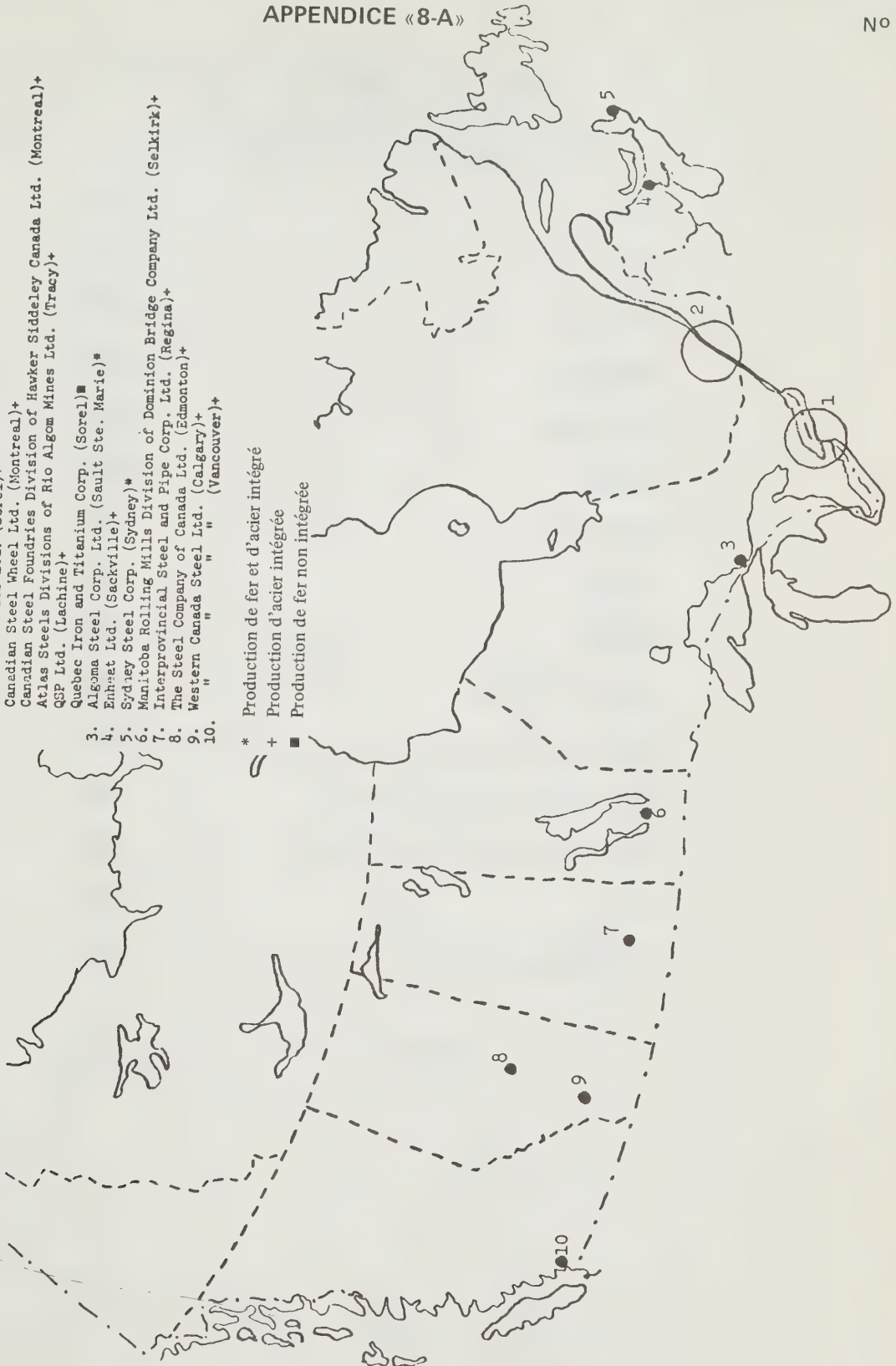
## Situations des aciéries

1. **The Steel Company of Canada Ltd. (Hamilton)\***  
 Dominion Foundries and Steel Ltd. (Hamilton)\*  
 Atlas Steels (Welland)\*  
 Burlington Steel Division of Slater Steel Industries Ltd. (Hamilton)\*  
 Lake Ontario Steel Company Ltd. (Whitby)\*  
 Canadian Furnace Division of Algoma (Port Colborne)■  
 Sidbec Dosco Ltd. (Contrecoeur)\*  
 Sidbec Dosco Ltd. (Montreal)\*  
 The Steel Company of Canada Ltd. (Contrecoeur)\*  
 Colt Industries Ltd. (Sorel)\*  
 Canadian Steel Wheel Ltd. (Montreal)\*  
 Canadian Steel Foundries Division of Hawker Siddeley Canada Ltd. (Montreal)\*  
 Atlas Steels Divisions of Rio Algom Mines Ltd. (Tracy)\*  
 QSP Ltd. (Lachine)\*  
 Québec Iron and Titanium Corp. (Sorel)■  
 Algoma Steel Corp. Ltd. (Sault Ste. Marie)\*  
 Enheut Ltd. (Sackville)\*  
 Sydney Steel Corp. (Sydney)\*  
 Manitoba Rolling Mills Division of Dominion Bridge Company Ltd. (Selkirk)\*  
 Interprovincial Steel and Pipe Corp. Ltd. (Regina)\*  
 The Steel Company of Canada Ltd. (Edmonton)\*  
 Western Canada Steel Ltd. (Calgary)\*  
 " " " (Vancouver)\*  
 10.
- 2.

\* Production de fer et d'acier intégré

+ Production d'acier intégrée

■ Production de fer non intégrée



RAW STEEL CAPACITY - 1975

('000 CRUDE STEEL TONS PER YEAR)

STELCO	6,300
ALGOMA	4,266
DOFASCO	3,200
SYSKO	1,100
SIDBEC	965
IPSCO	600
LASCO	350
ATLAS STEEL	320
BURLINGTON STEEL	300
WESTERN CANADA STEEL	250
MANITOBA ROLLING MILLS	185
QSP	145
MISCELLANEOUS	<u>822</u>
CANADA'S TOTAL	<u><u>18,803</u></u>

## CAPACITÉ DE PRODUCTION D'ACIER BRUT—1975

(En milliers de tonnes d'acier brut par an)

STELCO	6,300
ALGOMA	4,266
DOFASCO	3,200
SYSCO	1,100
SIDBEC	965
IPSCO	600
LASCO	350
ATLAS STEEL	320
BURLINGTON STEEL	300
WESTERN CANADA STEEL	250
MANITOBA ROLLING MILLS	185
QSP	145
DIVERS	<u>822</u>
TOTAL DU CANADA	<u><u>18,803</u></u>



## INTERNATIONAL IRON AND STEEL INSTITUTE

ISI - 103

ISI - 103

## WORLD CRUDE STEEL PRODUCTION (Continued)

(Revised) March 29, 1976.

## WORLD CRUDE STEEL PRODUCTION

(Thousand Metric Tons)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<b>WESTERN EUROPE</b>										
Belgium	8,911	9,712	11,568	12,832	12,607	12,445	14,532	15,522	16,227	11,381
France	19,594	19,658	20,403	22,510	23,774	22,843	24,054	25,270	27,021	21,529
Fed. Rep. of Germany	35,316	36,744	41,159	45,316	45,041	40,313	43,705	49,521	53,232	40,412
Italy	13,630	15,000	16,964	16,436	17,277	17,432	19,813	20,995	23,804	21,035
Luxembourg	4,390	4,631	4,834	5,521	5,462	5,241	5,457	5,824	6,447	4,674
Netherlands	3,255	3,401	3,766	4,712	5,062	5,053	5,385	5,823	5,837	4,017
<b>Six</b>	85,105	89,886	98,634	107,319	109,203	103,377	113,146	122,551	132,568	104,428
<b>United Kingdom (1)</b>										
Denmark	24,774	24,366	26,421	26,919	27,857	24,240	25,391	26,223	22,404	19,938
Ireland	405	401	457	482	473	470	471	478	535	517
<b>Nine</b>	110,350	114,687	125,580	134,601	137,613	128,168	139,112	150,146	155,618	125,338
<b>Asia</b>										
Austria	3,193	3,023	3,467	3,926	4,079	3,900	4,009	4,238	4,659	4,069
Finland	399	411	729	973	1,169	1,025	1,458	1,615	1,856	1,600
Greece	715	790	824	854	870	803	916	963	913	891
Portugal	270	315	313	400	385	412	425	501	399	413
Spain	3,877	4,312	5,063	5,982	7,394	8,293	9,526	10,500	11,502	11,402
Sweden	4,762	4,568	5,095	5,323	5,497	5,271	5,633	5,988	5,611	5,611
Switzerland	428	465	453	453	450	450	450	450	450	450
Yugoslavia	1,835	1,832	1,926	2,220	2,228	2,453	2,557	2,762	2,835	2,917
<b>Total Western Europe</b>	126,975	131,989	144,859	156,603	161,521	152,430	166,124	179,465	196,644	155,100
<b>EASTERN EUROPE</b>										
Bulgaria	700	1,239	1,461	1,515	1,620	1,918	2,121	2,246	2,156	2,264
Czechoslovakia	9,128	10,055	10,555	10,802	11,486	12,069	12,728	13,556	13,640	14,324
German Dem. Rep.	4,541	4,647	4,655	5,140	5,455	5,745	6,058	6,353	6,163	6,400
Hungary	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790	2,790
Romania	6,850	11,412	11,007	11,251	11,720	12,688	13,424	14,057	14,556	15,100
Russia	3,670	4,065	4,323	5,540	6,517	6,003	7,401	8,101	8,840	9,519
<b>Total Eastern Europe</b>	30,538	33,122	34,944	37,280	40,022	42,363	45,012	48,808	48,855	51,388
<b>USSR</b>	86,907	102,735	106,532	110,315	115,038	120,637	125,589	131,481	135,200	141,000
<b>NORTH AMERICA</b>										
Canada	9,056	8,801	10,207	9,351	11,200	11,010	11,863	13,355	15,006	13,026
United States (2)	121,650	115,141	116,351	127,377	115,140	109,053	120,750	136,428	131,592	105,544
<b>Total North America</b>	130,706	123,948	126,558	136,728	126,340	120,063	132,613	149,783	146,600	118,570
<b>LATIN AMERICA</b>										
Argentina	1,267	1,376	1,559	1,690	1,823	1,915	2,151	2,205	2,353	2,208
Brazil	3,713	3,665	4,432	4,925	5,300	5,997	6,516	7,150	7,515	6,387
Chile	577	631	568	641	592	654	631	549	634	568
Colombia	216	250	272	310	325	373	362	311	379	311
Cuba	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Ecuador	2,763	3,023	3,256	3,412	3,063	3,421	4,431	4,760	5,116	5,282
Peru	60	80	105	134	179	161	161	161	161	161
Uruguay	10	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Venezuela	537	600	860	810	927	924	1,128	1,003	1,041	1,063
<b>Total Latin America</b>	9,230	9,792	11,191	12,165	13,181	13,999	15,617	16,687	17,715	10,432

(1) = Calculated on a calendar year basis.

(2) = Last figure steel for castings produced by companies not producing steel in 1975 (about 2,500,000 tons in 1976).

U = Estimate.

## WORLD CRUDE STEEL PRODUCTION (Continued)

(Thousand Metric Tons)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<b>AFRICA</b>										
Algeria	130	134	150	150	150	150	150	150	150	150
Burkina Faso	3,282	3,702	4,051	4,575	4,757	4,861	5,103	5,115	5,120	5,120
Other	3,503	3,926	4,312	5,116	5,326	5,515	6,127	6,704	7,802	7,802
<b>Total Africa</b>	4,915	5,816	6,513	10,236	10,627	10,466	10,963	11,965	13,072	13,072
<b>MIDDLE EAST</b>										
Egypt	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Iran	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Other	460	475	525	525	525	525	525	525	525	525
<b>Total Middle East</b>	580	595	645	645	645	645	645	645	645	645
<b>ASIA</b>										
Burma	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
China	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Hong Kong	6,608	6,331	6,448	6,557	6,276	6,101	6,856	6,889	7,068	7,891
Indonesia	47,764	62,154	66,883	82,162	82,322	86,557	96,900	119,322	117,131	102,314
Japan	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
Malaysia	85	60	70	70	70	70	70	70	70	70
Philippines	185	300	372	374	481	477	506	1,157	1,971	1,971
Republic of Korea	326	443	474	480	350	476	540	533	901	1,010
Taiwan	6	35	112	100	250	300	320	320	320	320
Thailand	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
Other	68,397	85,026	91,384	105,044	121,570	120,049	131,615	157,322	150,944	149,321
<b>Total Asia</b>	86,397	105,026	111,384	121,570	120,049	131,615	157,322	150,944	149,321	149,321
<b>OCEANIA</b>										
Australia	5,945	6,365	6,596	7,032	6,839	6,753	7,699	7,013	7,869	7,869
New Zealand	43	65	97	102	157	144	157	150	195	183
<b>Total Oceania</b>	6,000	6,430	6,693	7,134	6,996	6,897	7,856	7,163	8,064	8,054

## SUMMARY

Western Europe	126,875	131,623	144,859	156,603	161,521	152,430	166,124	179,465	189,641	155,100
Eastern Europe	30,538	33,122	34,944	37,280	40,022	42,363	45,012	48,808	48,855	51,388
USSR	86,907	102,735	106,532	110,315	115,038	120,637	125,589	131,481	135,200	141,000
North America	130,706	123,948	126,558	136,728	126,340	120,063	132,613	149,783	146,600	118,570
Latin America	9,230	9,792	11,191	12,165	13,181	13,999	15,617	16,687	17,715	10,432
Africa	3,503	3,926	4,312	5,116	5,326	5,515	6,127	6,704	7,802	7,802
Middle East	580	595	645	645	645	645	645	645	645	645
Asia	68,397	85,026	91,384	105,044	121,570	120,049	131,615	157,322	150,944	149,321
Oceania	6,000	6,430	6,693	7,134	6,996	6,897	7,856	7,163	8,064	8,054
<b>WORLD TOTAL</b>	472,630	499,843	523,568	574,510	595,427	562,574	630,167	697,270	765,917	650,542
<b>WESTERN WORLD TOTAL (3)</b>	331,885	346,130	371,312	408,915	415,279	396,164	404,931	491,060	493,492	424,654

(3) = Western World means the world excluding the USSR and Eastern Europe, China and the Democratic People's Republic of Korea.

IISI - 103

## PRODUCTION MONDIALE D'ACIER BRUT (SUITE)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<b>ALBÉRIE</b>										
Algérie	130	134	150	150	174	180	180	155	173	221
Indonésie	3,202	3,702	4,051	4,625	4,757	5,337	5,022	5,465	6,831	500
Afrique du Sud	3,003	3,056	4,312	5,116	5,126	5,515	6,127	6,677	6,763	7,302
<b>Total de l'Afrique</b>										
<b>MOYEN-NOROCCIDENT</b>										
Egypte	400	400	450	450	450	450	450	525	500	500
Iran	60	60	60	60	60	65	65	65	75	60
Israël	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
<b>Total du Moyen-Orient</b>	460	475	525	525	525	530	530	1,255	1,130	1,175
<b>ASIE</b>										
Birmanie	10	10	10	10	10	10	10	10	10	40
Chine	12,000	14,000	15,000	16,000	17,000	18,000	19,000	20,000	21,000	22,000
Hong-Kong	6,000	6,331	6,448	6,557	6,276	6,101	6,816	6,889	7,055	7,951
Inde	47,764	67,144	66,709	82,166	98,322	88,557	96,400	119,322	117,311	130,311
Indonésie	1,300	1,400	1,500	1,600	1,700	1,800	1,900	2,000	2,100	2,200
Japon	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Malaisie	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Philippines	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Singapour	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Répub. de Corée	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Thaïlande	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>Total de l'Asie</b>	68,397	87,026	91,384	100,044	121,970	120,049	131,615	157,262	150,943	148,521
<b>Océanie</b>										
Australie	5,965	6,375	6,595	7,032	6,139	6,753	6,751	7,699	7,815	7,650
Nouvelle-Zélande	45	45	87	102	127	144	157	150	193	183
<b>Total de l'Océanie</b>	6,010	6,420	6,682	7,134	6,266	6,897	6,908	7,849	8,008	7,833

## RÉSUMÉ

Europe de l'ouest	126,574	131,026	135,554	140,610	151,591	159,439	168,194	179,365	190,631	195,150
Europe de l'est	30,536	33,124	35,712	38,300	40,888	43,476	46,064	48,652	51,240	53,828
URSS	85,297	105,335	106,315	110,315	114,315	118,315	122,315	126,315	130,315	134,315
Amérique du nord	130,720	124,953	123,143	121,333	119,523	117,713	115,903	114,093	112,283	110,473
Amérique latine	9,270	9,777	11,131	12,485	13,839	15,193	16,547	17,901	19,255	20,609
Afrique	3,003	3,056	4,312	5,116	5,126	5,515	6,127	6,677	6,763	7,302
Moyen-Orient	68,397	87,026	91,384	100,044	121,970	120,049	131,615	157,262	150,943	148,521
Océanie	6,010	6,420	6,682	7,134	6,266	6,897	6,908	7,849	8,008	7,833
<b>TOTAL MONDIAL</b>	<b>472,030</b>	<b>496,913</b>	<b>529,485</b>	<b>574,510</b>	<b>595,427</b>	<b>624,534</b>	<b>630,135</b>	<b>697,270</b>	<b>702,417</b>	<b>730,542</b>
<b>TOTAL DU MONDE OCCIDENTAL (3)</b>	<b>321,065</b>	<b>346,100</b>	<b>371,132</b>	<b>408,915</b>	<b>415,270</b>	<b>426,161</b>	<b>440,033</b>	<b>491,090</b>	<b>491,620</b>	<b>521,651</b>

E = Estimation

(3) « Monde occidental » ne comprend pas l'URSS, l'Europe de l'est, la Chine ni la République démocratique de Corée.

IISI - 103

(révisé) 29 mars 1976.

## INSTITUT INTERNATIONAL DU FER ET DE L'ACIER

## PRODUCTION MONDIALE D'ACIER BRUT

(en milliers de tonnes métriques)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<b>EUROPE DE L'OUEST</b>										
Belgique	8,911	9,712	11,568	12,632	12,607	12,445	14,532	15,522	16,227	11,231
France	19,554	19,658	20,403	22,510	23,774	22,043	24,051	25,270	27,021	21,529
Rep. fédérale d'Allemagne	35,310	36,744	41,159	45,316	45,041	40,313	43,705	49,410	53,232	40,412
Italie	13,630	15,800	16,904	16,428	17,277	17,432	18,813	20,993	23,801	21,805
Luxembourg	4,300	4,401	4,854	5,521	5,462	5,211	5,157	5,824	6,447	4,624
Pays-Bas	3,253	3,401	3,706	4,712	5,042	5,063	5,565	5,623	6,447	4,817
<b>Total des six</b>	<b>85,105</b>	<b>89,882</b>	<b>98,634</b>	<b>107,310</b>	<b>109,203</b>	<b>103,377</b>	<b>113,146</b>	<b>122,653</b>	<b>132,568</b>	<b>104,428</b>
Royaume-Uni (1)	24,774	24,346	26,421	26,919	27,857	27,240	25,391	26,722	28,441	19,838
Danemark	405	401	457	402	473	471	498	453	536	557
Irlande	66	54	68	81	80	60	77	110	110	115
<b>Total des neuf</b>	<b>110,350</b>	<b>114,687</b>	<b>125,560</b>	<b>134,801</b>	<b>137,613</b>	<b>123,168</b>	<b>139,112</b>	<b>150,140</b>	<b>155,018</b>	<b>125,358</b>
<b>EUROPE DE L'EST</b>										
Autriche	3,103	3,023	3,467	3,026	3,070	3,000	4,009	4,238	4,699	4,069
Finlande	339	411	729	978	1,169	1,023	1,475	1,615	1,656	1,100
Allemagne	216	216	224	224	224	224	224	224	224	224
Grèce	270	312	313	400	305	412	425	501	393	413
Irlande	3,817	4,512	5,003	5,862	7,394	8,025	9,566	10,660	11,503	11,162
Suède	4,762	4,768	5,053	5,328	5,447	5,271	5,627	5,663	5,688	5,611
Suisse	428	428	428	428	428	428	428	428	428	428
Tchécoslovaquie	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831
Yugoslavie	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831	1,831
<b>Total de l'Europe de l'Est</b>	<b>126,975</b>	<b>131,899</b>	<b>144,839</b>	<b>156,603</b>	<b>161,521</b>	<b>152,439</b>	<b>166,124</b>	<b>179,365</b>	<b>196,644</b>	<b>155,100</b>
<b>EUROPE DE L'EST</b>										
Bulgarie	700	1,239	1,401	1,515	1,600	1,018	2,121	2,246	2,146	2,146
Tchécoslovaquie	9,128	10,003	10,802	11,450	12,600	12,728	13,158	13,610	14,324	14,324
Rep. démocratique d'Allemagne	4,511	5,037	5,425	5,140	5,475	5,760	6,105	6,105	6,105	6,105
Pologne	2,669	2,733	2,903	3,092	3,110	3,273	3,332	3,408	3,671	3,671
Roumanie	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670	1,670
<b>Total de l'Europe de l'Est</b>	<b>39,538</b>	<b>43,122</b>	<b>46,839</b>	<b>50,640</b>	<b>54,083</b>	<b>56,803</b>	<b>60,401</b>	<b>64,001</b>	<b>68,001</b>	<b>72,001</b>
<b>URSS</b>	<b>96,207</b>	<b>102,731</b>	<b>106,532</b>	<b>110,315</b>	<b>115,035</b>	<b>120,037</b>	<b>125,589</b>	<b>131,481</b>	<b>136,200</b>	<b>141,000</b>
<b>AMÉRIQUE DU NORD</b>										
Canada	9,086	8,001	10,207	9,351	11,200	11,010	11,823	13,358	15,006	13,026
Etats-Unis (2)	121,609	115,141	116,931	127,377	119,130	109,055	120,730	136,422	131,932	105,944
<b>Total de l'Amérique du Nord</b>	<b>130,695</b>	<b>123,142</b>	<b>127,138</b>	<b>136,728</b>	<b>130,330</b>	<b>120,065</b>	<b>132,553</b>	<b>149,790</b>	<b>146,938</b>	<b>118,970</b>
<b>AMÉRIQUE LATINE</b>										
Argentine	1,267	1,225	1,559	1,600	1,673	1,917	2,131	2,295	2,351	2,351
Brazil	3,713	3,465	4,432	4,925	5,330	5,097	6,516	7,515	7,515	7,515
Amérique Centrale	577	631	568	611	592	654	631	549	631	508
Chili	216	250	250	272	310	320	373	362	311	379
Colombie	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171
Mexique	2,705	3,032	3,221	3,119	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Pérou	80	80	106	111	111	111	111	111	111	111
Uruguay	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Venezuela	537	600	600	600	600	600	600	600	600	600
<b>Total de l'Amérique Latine</b>	<b>9,270</b>	<b>9,777</b>	<b>11,131</b>	<b>12,485</b>	<b>13,839</b>	<b>15,193</b>	<b>16,547</b>	<b>17,901</b>	<b>19,255</b>	<b>20,609</b>

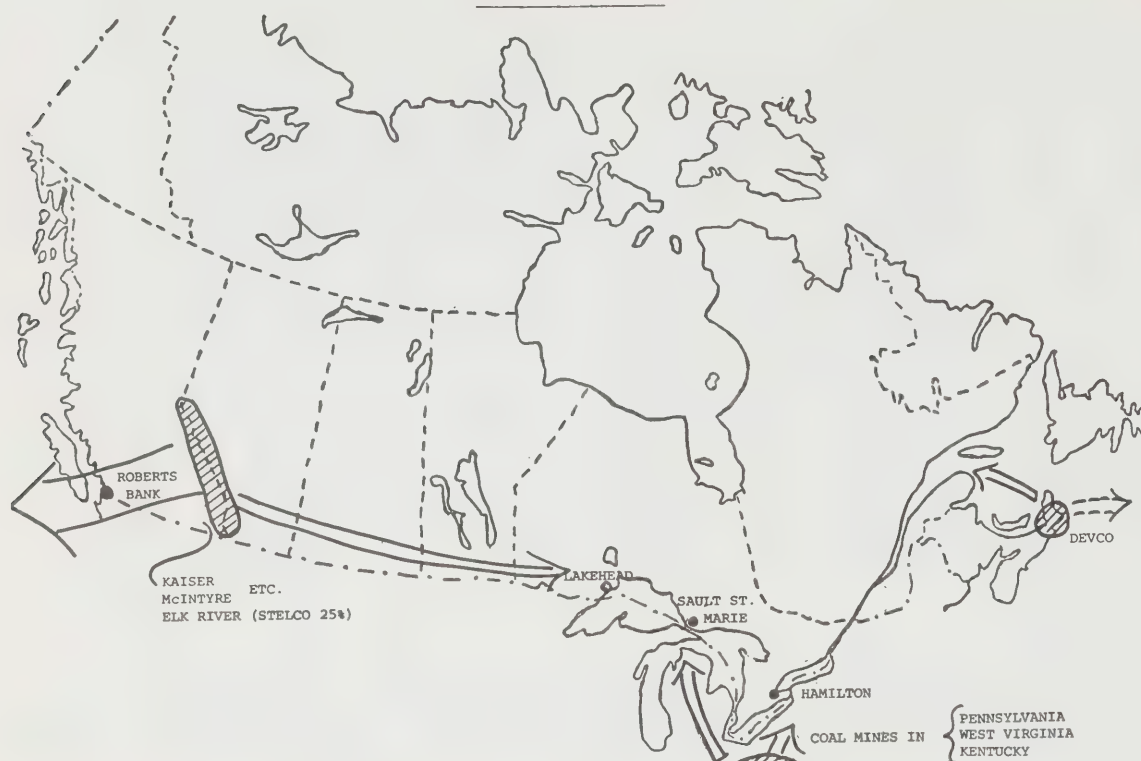
(1) Calculé par année entière.

(2) Sauf l'acier à moulages produit par les compagnies ne produisant pas de lingots d'acier (environ 2,500,000 tonnes en 1973).

E = Estimation

## METALLURGICAL COAL

No. 4



## COAL

No. 5

('000 TONS)

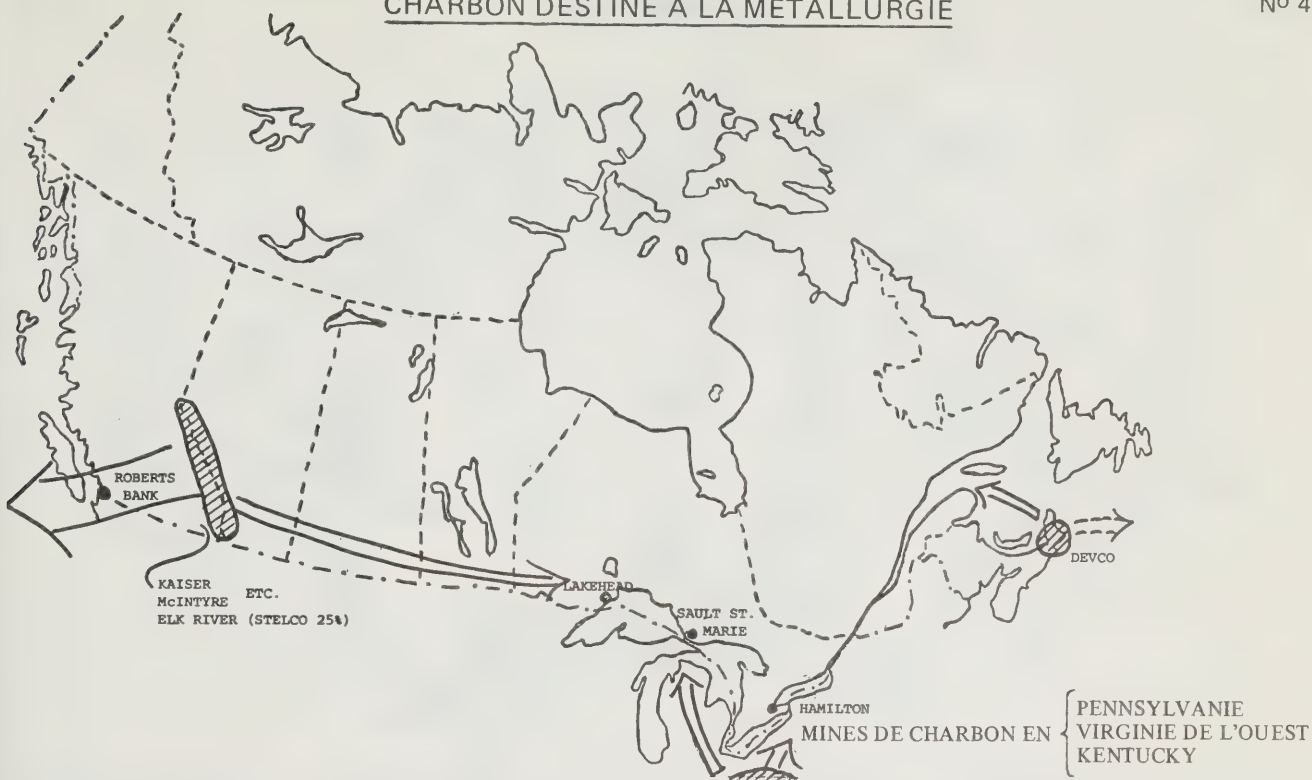
	CANADIAN PRODUCTION	IMPORTS	EXPORTS	
		TOTAL*	TOTAL	U.S.A.
1966	11,180	16,437	1,229	167
1967	11,141	16,114	1,338	169
1968	10,989	17,047	1,447	172
1969	10,672	17,347	1,378	216
1970	16,604	18,873	4,392	150
1971	18,432	18,144	7,734	11
1972	20,709	19,274	8,513	10
1973	22,567	16,489	12,024	183
1974	23,445	13,669	11,876	396
1975	27,911	16,834	12,894	125

\* VIRTUALLY ALL IMPORTS FROM U.S.A.



# CHARBON DESTINÉ À LA MÉTALLURGIE

N° 4



## CHARBON

N° 5

(en milliers de tonnes)

	PRODUCTION CANADIENNE	IMPORTATIONS TOTAL*	EXPORTATIONS	
			TOTAL	ÉTATS-UNIS
1966	11,180	16,437	1,229	167
1967	11,141	16,114	1,338	169
1968	10,989	17,047	1,447	172
1969	10,672	17,347	1,378	216
1970	16,604	18,873	4,392	150
1971	18,432	18,144	7,734	11
1972	20,709	19,274	8,513	10
1973	22,567	16,489	12,024	183
1974	23,445	13,669	11,876	396
1975	27,911	16,834	12,894	125

\*PRATIQUEMENT TOUTES LES IMPORTATIONS PROVIENNENT DES ÉTATS-UNIS

IRON ORE

No. 6

IRON ORE

('000 TONS)

No. 7

	CANADIAN PRODUCTION	IMPORTS		EXPORTS	
		TOTAL	U.S.A.	TOTAL	U.S.A.
1966	40,691	4,842	4,410	34,377	27,196
1967	42,318	2,689	2,517	35,175	26,324
1968	47,443	3,080	2,573	40,332	29,889
1969	40,054	2,532	2,239	31,255	20,338
1970	52,314	2,381	2,211	43,374	26,703
1971	47,352	1,525	1,425	37,659	22,509
1972	42,698	1,932	1,650	32,270	20,323
1973	52,358	2,965	2,394	41,521	23,866
1974	51,571	2,572	1,833	41,279	21,837
1975	49,319	5,340	4,387	39,721	21,266

MINÉRAI DE FER

N° 6



N° 7

MINÉRAI DE FER

(en milliers de tonnes)

	PRODUCTION CANADIENNE	IMPORTATIONS		EXPORTATIONS	
		TOTAL	ÉTATS-UNIS	TOTAL	ÉTATS-UNIS
1966	40,691	4,842	4,410	34,377	27,196
1967	42,318	2,689	2,517	35,175	26,324
1968	47,443	3,080	2,573	40,332	29,889
1969	40,054	2,532	2,239	31,255	20,338
1970	52,314	2,381	2,211	43,374	26,703
1971	47,352	1,525	1,425	37,659	22,509
1972	42,698	1,932	1,650	32,270	20,323
1973	52,358	2,965	2,394	41,521	23,866
1974	51,571	2,572	1,833	41,279	21,837
1975	49,319	5,340	4,387	39,721	21,266



SCRAP IRON AND STEEL

No. 8

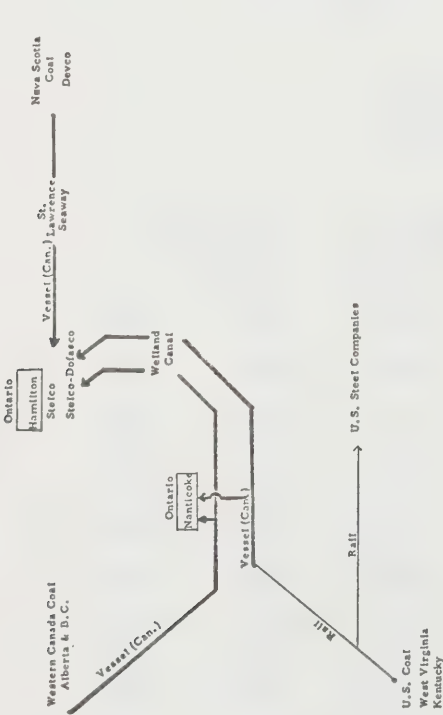
('000 TONS)

	CONSUMPTION			IMPORTS	EXPORTS	
	PURCHASED	OWN MAKE	TOTAL	TOTAL*	TOTAL	U.S.
1966	2,966	3,213	6,179	718	322	235
1967	2,904	3,175	6,079	564	460	262
1968	2,974	3,452	6,426	641	460	279
1969	3,311	3,175	6,486	712	767	365
1970	3,533	3,558	7,091	827	722	333
1971	3,850	3,771	7,621	1,188	455	295
1972	4,063	4,004	8,067	1,224	479	331
1973	4,648	4,400	9,048	1,008	701	378
1974	5,183	3,980	9,163	845	289	223
1975				1,024	462	353

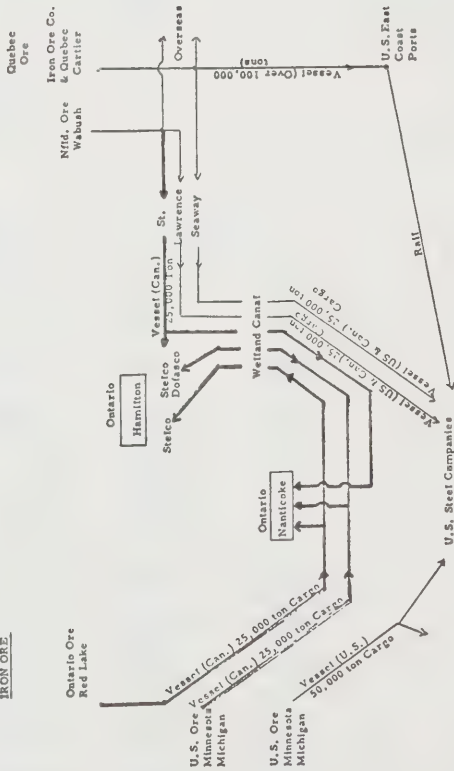
\* VIRTUALLY ALL IMPORTS FROM U.S.A.

No. 9

METALLURGICAL COAL



IRON ORE



FER ET ACIER DE RÉCUPÉRATION

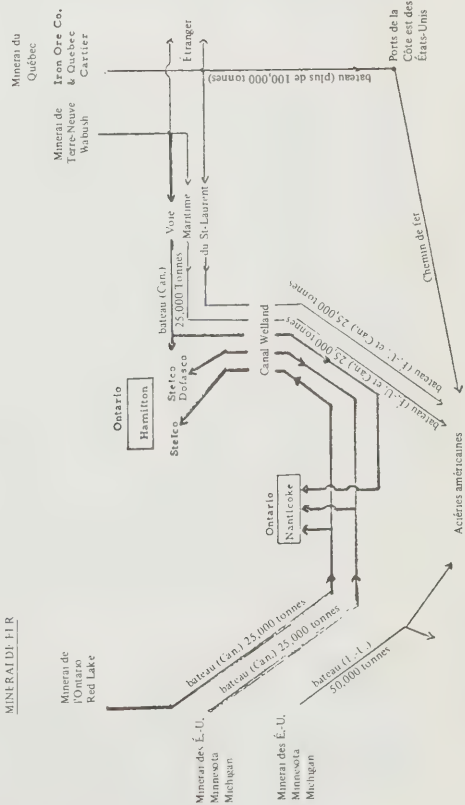
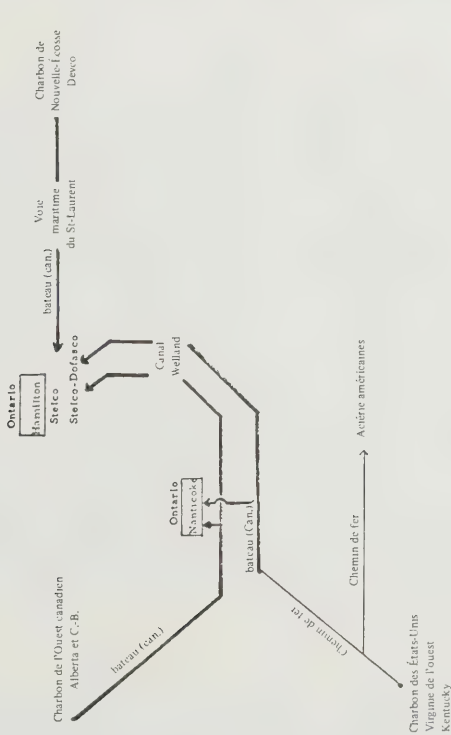
(EN MILLIERS DE TONNES)

	CONSUMMATION			IMPORTATIONS	EXPORTATIONS	
	ACHETÉ	PRODUCTION PERSONNELLE	TOTAL		TOTAL	ÉTATS-UNIS
1966	2,966	3,213	6,179	718	322	235
1967	2,904	3,175	6,079	564	460	262
1968	2,974	3,452	6,426	641	460	279
1969	3,311	3,175	6,486	712	767	365
1970	3,533	3,558	7,091	827	722	333
1971	3,850	3,771	7,621	1,188	455	295
1972	4,063	4,004	8,067	1,224	479	331
1973	4,648	4,400	9,048	1,008	701	378
1974	5,183	3,980	9,163	845	289	223
1975				1,024	462	353

\*PRATIQUEMENT TOUTES LES IMPORTATIONS PROVIENNENT DES ÉTATS-UNIS

No 9

CHARBON DI STINÉ À LA M'ETALLURGHII



No. 10A

WORLD STEEL IMPORTS - TOTALS BY IMPORTING COUNTRIES, 1966 TO 1974 (Continued)

(Thousand Metric Tons of Products)										
Region or Country	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	
<b>Africa</b>										
Algeria	..	..	..	..	170	496	514	D 611	D 1,117	
Kenya	..	..	..	..	..	D 156	D 135	D 135	D 167	
Morocco	..	..	..	..	..	D 223	D 218	D 209	D 325	
Nigeria	..	..	..	..	..	D 302	D 419	D 515	D 650	
South Africa	175	205	342	165	383	908	242	551	1,131	
Tanzania	..	..	..	..	..	D 52	D 54	D 80	D 80	
Togo	..	..	..	..	..	D 85	D 149	D 57	D 111	
Tunisia	..	..	..	..	..	D 122	D 104	D 165	D 151	
Zambia	..	..	..	..	..	D 125	D 77	D 90	D 172	
Zimbabwe	..	..	..	..	..	D 718	D 682	D 857	D 874	
Others	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Total	..	..	..	..	..	D 3,210	D 2,665	D 3,360	D 4,765	
<b>Middle East</b>										
Egypt	E 325	E 286	E 140	E 150	165	243	346	D 203	D 493	
Iran	..	..	..	..	..	D 1,558	D 1,300	D 1,171	D 1,425	
Israel	..	..	..	..	..	D 392	D 467	D 666	D 701	
Jordan	..	..	..	..	..	D 166	D 133	D 142	D 327	
Kuwait	..	..	..	..	..	D 217	D 340	D 431	D 416	
Lebanon	..	..	..	..	..	D 223	D 331	D 531	D 615	
Lithuania	..	..	..	..	..	D 305	D 503	D 195	D 423	
Libya	..	..	..	..	..	D 150	D 75	D 461	D 551	
Saudi Arabia	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Syria	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Yemen	..	..	..	..	..	..	..	..	..	
Total	..	..	..	..	..	D 3,747	D 4,445	D 5,614	D 8,080	
<b>Far East</b>										
China	..	..	294	333	421	D 3,037	D 2,270	D 3,655	D 5,554	
Hong Kong	..	..	465	425	535	1,271	1,269	1,077	1,307	
India	..	..	132	197	314	388	463	D 526	D 1,093	
Indonesia	155	132	197	314	388	463	D 526	D 1,093	D 903	
Japan	..	..	132	149	117	D 191	D 103	D 131	D 1,993	
Korea, Rep. of	..	..	..	..	..	D 191	D 103	D 131	D 1,993	
Malaysia	..	..	..	..	..	D 191	D 103	D 131	D 1,993	
North D. P. R.	..	..	..	..	..	D 191	D 103	D 131	D 1,993	
Pakistan	..	..	351	390	336	366	366	473	D 718	
Philippines	..	..	769	914	859	D 567	D 280	D 277	D 353	
Singapore	234	270	331	461	619	437	883	825	874	
Sri Lanka	357	424	619	733	863	733	863	825	874	
Taiwan	..	..	228	240	240	D 191	D 103	D 131	D 1,993	
Thailand	..	..	635	628	593	475	604	690	675	
Others	..	..	..	..	..	D 265	D 28	D 155	D 122	
Total	..	..	..	..	..	D 9,751	D 9,600	D 12,323	D 20,421	
<b>Oceania</b>										
Australia (2)	442	258	313	420	357	690	695	523	965	
New Zealand	509	477	455	482	545	359	422	1,010	782	
Total	951	735	630	902	902	1,049	1,117	1,533	1,747	
<b>Total Landed Countries</b>	82,160	84,600	65,369	72,450	77,109	91,750	89,800	107,450	123,600	
Undelivered (D)	8,200	11,190	10,696	11,552	12,100	4,659	2,600	5,356	6,400	
Total Imports (D)	60,300	63,500	72,163	61,600	65,009	86,091	87,400	112,806	130,000	

D = Derived from exports of other countries. E = Estimate. (1) = All Latin American statistics exclude semi-finished steel. (2) = Year ended June.

Sources: The following were used in the order stated: UN/ECF Quarterly Bulletin of Steel Statistics; Statistics of World Trade in Steel. HAFSA Anuario Estadístico. Revista Latinoamericana de Siderurgia and direct communications. SEASTA Steel Statistics for Member Countries.

Note: The statistics are based on the broad concept of the industry, including tubes, wire, cold rolled strip, bright steel bars, forgings and castings. They also include semi-finished steel.

No. 10

161 - 162  
April 1, 1976

INTERNATIONAL IRON AND STEEL IMPORTS - TOTALS BY IMPORTING COUNTRIES, 1966 TO 1974

(Thousand Metric Tons of Products)

Region or Country	1965	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>Western Europe</b>									
Belgium/Luxembourg	1,493	1,736	1,639	2,032	2,275	2,278	2,501	2,925	3,226
F. R. of Germany	5,615	5,560	5,015	6,557	9,016	9,693	11,233	10,615	8,720
France	4,334	5,031	5,113	6,546	7,216	7,810	7,700	7,100	7,700
Italy	2,605	3,027	2,752	3,520	5,011	4,000	3,668	5,092	4,812
Netherlands	2,709	3,007	3,000	3,363	3,453	3,583	3,421	4,240	4,707
<b>Total Six</b>	16,936	18,209	17,526	24,126	27,067	26,127	30,931	30,623	29,165
<b>Denmark</b>	1,035	1,131	1,174	1,527	1,511	1,369	1,555	1,667	1,634
Ireland	176	185	231	201	272	273	342	316	394
<b>United Kingdom</b>	912	1,655	2,156	2,270	2,267	2,655	2,693	2,812	3,820
<b>Total Nine</b>	19,073	21,187	21,155	28,204	31,147	29,624	35,612	35,410	35,033
<b>Austria</b>	282	312	395	359	410	457	478	676	681
Finland	669	706	613	713	910	689	737	768	781
Greece	501	502	555	522	582	590	605	605	605
Norway	897	902	879	1,067	1,223	1,077	1,158	1,200	1,200
Portugal	351	301	301	301	301	301	301	301	301
Spain	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Sweden	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Switzerland	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Turkey	1,339	1,343	1,336	1,334	2,015	1,974	2,114	2,501	1,710
Yugoslavia	37	37	37	37	37	37	37	37	37
<b>Others</b>	37	37	37	37	37	37	37	37	37
<b>Total</b>	27,474	28,660	31,579	36,626	41,176	39,690	43,224	47,007	39,552
<b>Eastern Europe and USSR</b>									
Albania	14	28	37	1,153	1,176	1,071	1,026	718	686
Bulgaria	908	868	1,050	1,584	1,572	1,743	1,680	553	545
Czechoslovakia	850	675	617	3,232	3,405	3,268	3,066	3,752	4,029
D. R. of Germany	2,763	2,725	2,702	3,232	3,405	3,268	3,066	3,752	4,029
Hungary	558	698	917	871	907	1,022	1,118	1,109	1,022
Poland	787	835	950	1,335	1,397	1,397	1,397	1,397	1,397
Romania	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220
USSR	1,431	1,431	1,431	1,431	1,431	1,431	1,431	1,431	1,431
<b>Total</b>	8,395	8,525	9,282	11,153	11,998	12,181	13,639	15,315	16,220
<b>North America</b>									
Canada	1,384	1,327	1,263	1,802	1,455	2,125	2,275	1,903	2,883
<b>United States</b>	9,419	10,131	15,934	12,394	11,625	16,305	15,662	13,463	14,151
<b>Total</b>	10,803	11,458	17,207	14,199	13,153	18,170	17,937	15,366	17,037
<b>Latin America (1)</b>									
Argentina	371	471	703	734	723	699	1,570	1,923	1,627
Brazil	41	40	51	66	66	70	66	65	110
Chile	316	319	317	410	565	876	1,035	1,071	4,208
Colombia	171	217	258	285	295	291	291	291	291
Costa Rica	265	153	153	265	265	265	265	265	265
Cuba	210	230	230	230	230	230	230	230	230
Ecuador	65	75	75	67	110	110	110	110	110
Honduras	226	200	170	185	185	185	185	185	185
Paraguay	119	25	25	119	119	119	119	119	119
Peru	154	210	146	146	146	146	146	146	146
Uruguay	325	476	440	420	513	509	647	755	1,136
Venezuela	355	426	440	520	513	509	597	752	1,116
<b>Total</b>	2,362	2,472	2,310	3,133	3,326	3,391	5,330	6,581	10,321



IMPORTATIONS MONDIALES D'ACIER - TOTAUX PAR PAYS IMPORTATEURS, DE 1966 À 1974

## (en milliers de tonnes métriques de produits)

[illegible]

## IMPORTATIONS MONDIALES D'ACIER - TOTAUX PAR PAYS IMPORTATEURS DE 1966 À 1974 (Suite)

(En milliers de tonnes métriques de produits)

Région ou pays	1956	1957	1962	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<u>Afrique</u>									
Algérie	..	..	..	..	170	T 406	T 514	T 611	T 1,117
Kenya	..	..	..	..	..	T 155	T 135	T 155	T 107
Maroc	..	..	..	..	..	T 223	T 218	T 201	T 331
Algérie du Sud	..	203	312	165	..	T 803	T 419	T 915	T 636
Tunisie	175	..	..	..	383	T 55	T 255	T 31	T 1,011
Libie	..	..	..	..	..	T 85	T 135	T 61	T 89
Zaire	..	..	..	..	..	T 173	T 151	T 105	T 111
Zambie	..	..	..	..	..	T 125	T 131	T 90	T 151
Autres	..	..	..	..	..	T 718	T 621	T 812	T 172
Total	..	..	..	..	..	T 3,279	T 2,661	T 3,261	T 3,416
<u>Moyen-Orient</u>									
Egypte	2,325	2,06	1,40	1,50	165	243	1,336	T 281	T 439
Iran	..	..	..	..	..	T 376	T 359	T 541	T 512
Israël	..	..	..	..	..	T 399	T 461	T 665	T 701
Koweït	..	..	..	..	562	T 105	T 133	T 111	T 321
Liban	..	..	..	..	..	T 212	T 340	T 412	T 496
Libie	..	..	..	..	..	T 225	T 351	T 551	T 613
Arabie Saoudite	..	..	..	..	..	T 105	T 231	T 171	T 523
Syrie	..	..	..	..	..	T 151	T 36	T 461	T 561
Autres	..	..	..	..	..	T 3,731	T 2,655	T 5,614	T 8,089
Total	..	..	..	..	..	T 3,637	T 2,246	T 3,637	T 5,511
<u>Extrême-Orient</u>									
Chine	..	..	2,21	..	441	405	557	T 50	T 517
Hong Kong	..	..	465	452	1,271	1,259	1,635	T 1,307	..
Inde	1,55	332	1,67	1,67	314	376	1,015	T 583	..
Indonésie	26	338	332	319	T 701	1,135	T 1,921	T 1,665	..
Rep. de Corée	..	..	..	..	T 91	T 115	T 115	T 115	..
Rep. dém. de Corée	..	..	..	..	365	512	T 473	T 705	T 625
Malaise	351	300	316	212	365	T 507	T 289	T 24	T 255
Pakistan	..	..	569	514	659	T 503	T 503	T 503	..
Singapour	235	275	333	401	639	T 639	T 639	T 639	..
Taiwan	317	431	426	510	635	T 859	T 859	T 1,225	T 1,624
Thaïlande	527	635	655	614	543	475	604	690	515
Autres	..	..	..	..	..	T 2,961	T 2,81	T 1,551	T 1,322
Total	..	..	..	..	..	T 3,731	T 3,406	T 3,282	T 4,241
<u>Océanie</u>									
Australie (2)	442	258	315	426	347	636	653	525	965
Nouvelle-Zélande	501	577	605	551	..	452	452	1,501	T 712
Total	943	735	420	981	932	1,088	1,057	1,021	1,737
Total des pays situés	52,161	55,610	65,309	72,430	71,199	71,141	68,820	71,171	73,500
Non réparti (T)	8,291	11,196	10,135	11,157	12,671	4,609	2,696	5,365	6,469
Total des importations (T)	60,452	66,806	75,444	83,600	83,870	75,750	71,516	76,536	80,000

des exportations des autres pays.  $\hat{E}$  = Estimations

(1) Aucune des statistiques latino-américaines ne comprend l'acier semi-fini. (2) Année terminée en juin.

Sources: Les sources suivantes ont été utilisées dans l'ordre d'énumération: ONU (CFL) Quarterly Bulletin of Steel Statistics; Statistics of World Trade in Steel, HALF A Anuario Estadístico, Revista Latinoamericana de Sudurgia and direct communications. SI AISI Steel Statistics for Member Countries.

Remarque: Ces statistiques sont fondées sur une conception large de l'industrie, comprenant les tubes, les fils de fer, les barreaux d'acier laminé à froid, les barres d'acier brillant, le fer forgé et les moulages. L'acier semi-fini est également inclus.



**WORLD STEEL EXPORTS - TOTALS BY EXPORTING COUNTRIES, 1966 TO 1974**  
(Thousand metric tons of products)

ISI - 152

Region or Country	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>WESTERN EUROPE</b>									
Belg./Lux.	9,063	9,648	11,167	12,833	12,787	12,406	14,428	15,982	16,615
F.R. of Germany	9,674	12,014	12,807	12,633	11,935	13,076	13,770	17,126	22,159
France	6,248	6,402	6,880	6,708	7,522	7,861	8,390	8,590	10,287
Italy	2,114	2,075	2,465	1,894	1,767	3,145	3,800	3,488	4,785
Netherlands	2,134	2,430	2,592	3,190	3,110	3,780	4,441	4,803	5,232
Total Six	29,233	32,569	35,911	37,258	37,121	40,268	44,829	49,989	59,078
Denmark	140	145	255	237	252	252	262	266	310
Ireland	31	12	18	18	17	15	45	68	68
United Kingdom	3,593	3,871	4,360	3,850	4,002	4,841	4,575	4,176	3,293
Total Nine	32,997	36,597	40,544	41,363	41,392	45,376	49,714	54,499	62,754
Austria	1,190	1,195	1,361	1,515	1,355	1,410	1,470	1,429	1,715
Finland	30	59	158	246	397	402	550	528	764
Greece	26	10	27	185	179	175	178	236	440
Norway	378	454	471	476	471	505	554	630	590
Portugal	25	44	62	61	41	35	36	34	23
Spain	42	49	125	167	167	188	1,425	1,712	865
Sweden	1,048	1,303	1,397	1,440	1,457	1,640	1,640	1,939	2,029
Switzerland	93	79	89	112	103	166	134	136	233
Turkey						3	12	E 20	23
Yugoslavia	176	225	257	271	303	239	328	690	690
Total	36,005	40,015	44,492	45,827	45,965	50,560	56,044	61,844	70,012
<b>E. EUROPE &amp; USSR</b>									
Bulgaria	E 150	485	587	592	654	826	1,105	889	810
Czechoslovakia	1,958	2,040	2,162	1,774	2,643	2,792	3,075	2,527	3,074
German Dem. Rep.	264	662	493	341	396	600	1,325	1,513	1,855
Hungary	792	765	630	871	919	958	1,113	1,132	944
Poland	1,062	1,252	1,413	1,443	1,498	1,492	1,479	1,462	1,470
Romania	913	755	981	943	1,371	1,502	1,107	1,333	1,368
USSR	5,467	5,581	5,928	6,970	7,528	7,422	7,310	7,013	6,856
Total	10,606	11,540	12,262	12,937	15,008	15,682	16,604	16,284	16,287
<b>NORTH AMERICA</b>									
Canada	811	878	1,301	1,007	1,555	1,502	1,483	1,537	1,771
United States	1,610	1,569	2,023	4,834	6,518	2,636	2,681	3,749	5,387
Total	2,421	2,447	3,324	5,841	8,073	4,138	4,164	5,286	7,158

**WORLD STEEL EXPORTS - TOTAL BY EXPORTING COUNTRIES, 1966 TO 1974 (Continued)**  
(Thousand metric tons of products)

No. 11A

Region or Country	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>LATIN AMERICA</b>									
Argentina	81	107	253	201	253	297	364	553	417
Brazil	140	309	288	326	583	283	385	434	234
Chile	10	89	32	9	12	62	5	-	-
Colombia	-	-	-	-	3	3	-	-	25
Mexico	139	107	156	294	208	364	421	162	142
Uruguay	1	-	-	-	1	1	-	-	-
Venezuela	46	200	208	231	134	87	258	228	2
Total	417	612	937	908	1,244	1,097	1,383	1,377	820
<b>AFRICA &amp; MID. EAST</b>									
South Africa	199	227	286	439	393	281	519	632	612
Total	199	227	286	439	393	281	519	632	612
<b>EAST ASIA</b>									
Hong Kong						22	40	81	E 80
India	299	575	899	853	632	E 200	278	162	206
Japan	9,560	8,784	12,774	15,510	17,562	23,158	20,919	24,806	32,221
Malaysia	9	11	9	32	32	47	78	61	E 60
Philippines				30	99	67	4	2	1
Rep. of Korea**	2	-	-	8	26	122	428	474	797
Singapore	121	112	110	73	67	160	75	153	218
Taiwan	115	137	94	174	345	346	551	255	200
Thailand	1	2	4	8	9	10	23	21	E 20
Total	10,097	9,621	13,890	16,733	18,772	24,081	22,396	26,017	33,803
<b>OCEANIA</b>									
Australia	560	1,193	953	1,228	753	538	1,292	1,314	1,281
New Zealand						25	46	45	E 45
Total	560	1,193	953	1,228	753	563	1,338	1,359	1,326
<b>TOTAL</b>									
(Countries listed)	60,305	65,855	76,144	83,078	90,208	96,402	102,448	112,838	130,018

\*\* USA imports only. E = Estimate

Note: The statistics are based on the broad concept of the industry, including tubes, wire, cold rolled strip, bright steel bars, forgings and castings. They also include semi finished steel.

Sources: The following were used in the order stated: ISI - World Steel Exports - 1974.  
UN (E.C.E.) - Quarterly Bulletin of Steel Statistics; Statistics of World Trade in Steel; Steel Market in 1974.  
ILAPA - Anuario Estadístico; Revista Latinoamericana de Siderurgia; and direct communication.  
SUSMI - Steel Statistics for Member Countries



EXPORTATIONS MONDIALES D'ACIER - TOTAUX PAR PAYS EXPORTATEURS, DE 1966 À 1974  
(en milliers de tonnes métriques de produits)

IISI - 152

Région ou pays	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>EUROPE DE L'OUEST</b>									
Belg./Lux.	9,063	9,648	11,167	12,833	12,787	12,406	14,428	15,982	16,615
Rép. féd. d'Allemagne	9,674	12,014	12,807	12,633	11,935	13,076	13,770	17,126	22,159
France	6,240	6,402	6,880	6,769	7,522	7,861	8,390	8,500	10,297
Italie	2,114	2,075	2,465	1,894	1,767	3,145	3,800	3,488	5,755
Pays-bas	2,134	2,430	2,592	3,190	3,110	3,780	4,441	4,803	5,232
Total des six	29,233	32,569	35,911	37,256	37,121	40,268	44,829	49,989	59,078
Danemark	140	145	255	237	252	252	262	260	310
Irlande	31	12	18	18	17	15	45	68	64
Royaume-Uni	3,593	3,871	4,360	3,850	4,002	4,841	4,575	4,176	3,263
Total des neuf	32,997	36,597	40,544	41,363	41,392	45,376	49,714	54,495	62,764
Autriche	1,190	1,195	1,361	1,515	1,355	1,410	1,470	1,429	1,716
Elande	30	59	150	246	397	462	550	528	771
Grèce	26	10	27	185	179	126	178	236	450
Norvège	378	454	471	476	471	505	554	630	599
Portugal	25	44	62	61	41	35	36	34	45
Espagne	42	49	126	167	267	918	1,425	1,712	865
Suède	1,048	1,303	1,397	1,431	1,457	1,440	1,646	1,920	2,000
Suisse	93	79	89	112	103	156	134	136	238
Turquie						3	12	E 20	23
Yougoslavie	176	225	257	271	363	239	328	630	630
Total	36,005	40,015	44,492	45,827	45,665	50,560	56,044	61,834	70,012
<b>EUROPE DE L'EST ET URSS</b>									
Bulgarie	E 150	405	507	502	654	826	1,105	899	810
Tchécoslovaquie	1,958	2,040	2,162	1,774	2,643	2,792	3,075	2,927	3,074
Rép. dém. d'Allemagne	264	662	493	341	396	600	1,325	1,513	1,035
Hongrie	792	765	698	871	918	998	1,113	1,152	914
Pologne	1,062	1,252	1,413	1,443	1,498	1,492	1,479	1,462	1,470
Roumanie	913	755	981	943	1,371	1,502	1,197	1,335	1,566
URSS	5,467	5,581	5,828	6,970	7,528	7,422	7,310	7,013	6,866
Total	10,606	11,540	12,262	12,937	15,008	15,612	16,664	16,284	16,247
<b>AMÉRIQUE DU NORD</b>									
Canada	811	878	1,301	1,007	1,555	1,502	1,483	1,537	1,771
Etats-Unis	1,610	1,569	2,023	4,834	6,518	2,636	2,681	3,749	5,597
Total	2,421	2,447	3,324	5,841	8,073	4,138	4,164	5,286	7,153

N° 11A

EXPORTATIONS MONDIALES D'ACIER - TOTAUX PAR PAYS EXPORTATEURS, DE 1966 À 1974 (Suite)  
(en milliers de tonnes métriques de produits)

Région ou pays	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
<b>AMÉRIQUE LATINE</b>									
Argentine	61	107	259	291	253	297	364	553	417
Bresil	140	309	288	326	583	293	335	434	234
Chili	10	53	32	9	12	62	5	-	-
Colombie	-	-	-	-	3	3	-	-	-
Mexique	139	107	156	214	203	394	421	162	25
Uruguay	1	-	-	-	1	1	-	-	142
Venezuela	40	200	208	211	154	27	228	228	2
Total	417	612	937	939	1,244	1,097	1,363	1,357	820
<b>AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT</b>									
Afrique du sud	199	227	286	410	393	291	519	632	612
Total	199	227	286	410	393	291	519	632	612
<b>ASIE DE L'EST</b>									
Hong Kong						22	40	81	E 80
Inde	299	575	899	823	632	E 200	278	162	206
Japon	9,550	8,784	12,774	15,510	17,562	23,158	20,919	24,808	32,221
Malaisie	9	11	0	12	32	47	78	61	E 60
Philippines				6	66	67	1	2	1
Rép. de Corée**	2	-	-	2	26	122	428	471	797
Singapour	121	112	110	9	67	103	153	218	218
Taïwan	115	137	94	174	345	346	551	255	209
Thaïlande	1	2	4	8	9	10	23	21	E 20
Total	10,017	9,621	13,990	16,773	18,772	24,011	22,356	26,017	33,613
<b>Océanie</b>									
Australie	560	1,103	953	1,210	753	538	1,292	1,314	1,281
Nouvelle-Zélande						25	46	45	E 45
Total	560	1,103	953	1,210	753	563	1,338	1,359	1,326
<b>TOTAL</b>									
(Pays énumérés)	50,505	63,855	76,144	83,018	90,208	96,402	102,448	112,838	130,018

\*\* Importations des F.U. seulement E = Estimations

Remarque: Ces statistiques sont fondées sur une conception large de l'industrie, comprenant les tubes, les fûts de fer, les barreaux d'acier laminé à froid, le fer forgé et les moulages. L'acier semi-fini est également inclus.

Sources: Les sources suivantes ont été utilisées dans l'ordre d'énumération: IISI - World Steel Exports - 1974  
ONU (C.I.E.) - Quarterly Bulletin of Steel Statistics; Statistics of World Trade in Steel, Steel Market in 1974  
ILAI - Anuario Estadístico; Revista Latinoamericana de Siderurgia; and direct communication  
SI AISI - Steel Statistics for Member Countries



No. 13

## GROSS TRADE FIGURES - ROLLED STEEL PRODUCTS

	('000 NET TONS)	U. S. A.					
		IMPORTS			EXPORTS		
		TOTAL	FROM CANADA	%	TOTAL	TO CANADA	%
1960		2,331	179	8	2,753	518	19
1961		2,080	281	14	1,753	353	20
1962		2,790	326	12	1,774	269	15
1963		3,913	549	14	1,896	264	14
1964		4,841	632	13	3,102	548	18
1965		8,587	575	7	2,211	524	24
1966		8,832	594	7	1,419	339	24
1967		9,597	527	5	1,420	284	25
1968		15,323	916	6	1,839	301	16
1969		11,360	604	5	4,875	906	19
1970		10,551	849	8	6,697	657	10
1971		15,500	1,024	7	2,474	677	27
1972		14,797	963	7	2,335	607	26
1973		12,546	760	6	3,428	794	23
1974		13,028	882	7	4,887	1,369	28
1975		9,681	635	7	1,890	588	31

No. 12

## GROSS TRADE FIGURES - ROLLED STEEL PRODUCTS

('000 NET TONS)		C A N A D A					
		IMPORTS			EXPORTS		
		TOTAL	FROM U.S.A.	%	TOTAL	TO U.S.A.	%
1960		900	545	61	747	197	26
1961		693	358	52	689	305	44
1962		634	280	44	773	339	44
1963		786	333	42	1,059	568	54
1964		1,351	660	49	1,136	651	57
1965		1,875	558	30	896	624	70
1966		1,262	364	29	884	622	70
1967		1,173	302	26	943	527	56
1968		1,103	285	26	1,286	933	73
1969		1,893	897	47	865	643	74
1970		1,344	697	52	1,455	941	65
1971		1,985	690	35	1,399	1,064	76
1972		2,155	720	33	1,417	1,036	73
1973		2,001	898	45	1,357	856	63
1974		3,057	1,449	47	1,436	1,016	71
1975		1,467	608	41	972	650	67

No 13

COMMERCE — CHIFFRES BRUTS — PRODUITS D'ACIER LAMINÉ

(en milliers de tonnes nettes)		ÉTATS-UNIS					
		IMPORTATIONS			EXPORTATIONS		
		TOTAL	DU CANADA	%	TOTAL	AU CANADA	%
1960		2,331	179	8	2,753	518	19
1961		2,080	281	14	1,753	353	20
1962		2,790	326	12	1,774	269	15
1963		3,913	549	14	1,896	264	14
1964		4,841	632	13	3,102	548	18
1965		8,587	575	7	2,211	524	24
1966		8,832	594	7	1,419	339	24
1967		9,597	527	5	1,420	284	25
1968		15,323	916	6	1,839	301	16
1969		11,360	604	5	4,875	906	19
1970		10,551	849	8	6,697	657	10
1971		15,500	1,024	7	2,474	677	27
1972		14,797	963	7	2,335	607	26
1973		12,546	760	6	3,428	794	23
1974		13,028	882	7	4,887	1,369	28
1975		9,681	635	7	1,890	588	31

No 12

COMMERCE — CHIFFRES BRUTS — PRODUITS D'ACIER LAMINÉ

(en milliers de tonnes nettes)		C A N A D A					
		IMPORTATIONS			EXPORTATIONS		
		TOTAL	DES É.-U.	%	TOTAL	AUX É.-U.	%
1960		900	545	61	747	197	26
1961		693	358	52	689	305	44
1962		634	280	44	773	339	44
1963		786	333	42	1,059	568	54
1964		1,351	660	49	1,136	651	57
1965		1,875	558	30	896	624	70
1966		1,262	364	29	884	622	70
1967		1,173	302	26	943	527	56
1968		1,103	285	26	1,286	933	73
1969		1,893	897	47	865	643	74
1970		1,344	697	52	1,455	941	65
1971		1,985	690	35	1,399	1,064	76
1972		2,155	720	33	1,417	1,036	73
1973		2,001	898	45	1,357	856	63
1974		3,057	1,449	47	1,436	1,016	71
1975		1,467	608	41	972	650	67

No. 15

SHIPMENTS OF ROLLED STEEL PRODUCTS  
(% OF TOTAL CANADIAN SHIPMENTS)

	AVERAGE 1965-1974	1975
* WHOLESALERS AND WAREHOUSES	13.3	14
* PIPE AND TUBE	12.3	16
AUTOMOTIVE AND AIRCRAFT	11.3	12
* STRUCTURAL STEEL FABRICATORS	11.0	9
* WIRE, WIRE PRODUCTS AND FASTENERS	6.9	7
* CONSTRUCTION	6.7	6
CONTAINERS	5.8	5
STAMPING AND PRESSING	5.2	7
* MACHINERY AND TOOLS	3.4	3
* RAILWAY OPERATING	3.3	3
* AGRICULTURAL	2.1	2
* RESOURCES AND EXTRACTIVE	2.1	2
APPLIANCES AND UTENSILS	2.1	2
* RAILROAD CARS AND LOCOMOTIVES	1.3	2
* SHIPBUILDING	1.0	1
MISCELLANEOUS	.7	1
TOTAL DOMESTIC	88.5	92
EXPORT - U.S.A.	7.7	5
- OTHER	3.8	3
TOTAL SHIPMENTS	100.0	100

\* PRIMARILY RELATED TO CAPITAL SPENDING ACTIVITY.

No. 14

CANADIAN STEEL MARKET

('000 SHORT TONS)

YEAR	DOMESTIC SHIPMENTS	(1) IMPORTS	APPARENT CONSUMPTION	(2) EXPORTS
1960	3,583	836	4,418	755
1961	4,078	670	4,748	526
1962	4,514	625	5,139	609
1963	5,118	719	5,837	799
1964	5,927	1,137	7,064	784
1965	6,492	1,736	8,228	610
1966	6,457	1,221	7,677	673
1967	6,075	1,165	7,241	751
1968	7,058	1,094	8,152	1,103
1969	7,208	1,600	8,808	707
1970	7,757	1,076	8,833	1,310
1971	8,003	1,574	9,577	1,210
1972	8,655	1,761	10,416	1,174
1973	9,945	1,861	11,806	990
1974	10,428	2,739	13,167	1,011
1975	9,591	1,340	10,932	861

(1) DOES NOT INCLUDE IMPORTS BY PRODUCERS, AND RE-EXPORTS FROM 1971.

(2) EXPORTS BY PRODUCERS ONLY, EXCLUDING EXPORTS FOR CONVERSION.



No 14

MARCHÉ CANADIEN DE L'ACIER

(en milliers de tonnes courtes)

ANNÉE	EXPÉDITIONS INTÉRIEURES	(1)		(2)
		IMPORTATIONS	CONSOMMATION APPARENTE	
1960	3,583	836	4,418	755
1961	4,078	670	4,748	526
1962	4,514	625	5,139	609
1963	5,118	719	5,837	799
1964	5,927	1,137	7,064	784
1965	6,492	1,736	8,228	610
1966	6,457	1,221	7,677	673
1967	6,075	1,165	7,241	751
1968	7,058	1,094	8,152	1,103
1969	7,208	1,600	8,808	707
1970	7,757	1,076	8,833	1,310
1971	8,003	1,574	9,577	1,210
1972	8,655	1,761	10,416	1,174
1973	9,945	1,861	11,806	990
1974	10,428	2,739	13,167	1,011
1975	9,591	1,340	10,932	861

- (1) NE COMPREND PAS LES IMPORTATIONS DES PRODUCTEURS, ET LES RÉ-EXPORTATIONS À PARTIR DE 1971.
- (2) EXPORTATIONS DES PRODUCTEURS SEULEMENT, À L'EXCLUSION DES EXPORTATIONS POUR CONVERSION.

No 15

EXPÉDITIONS DE PRODUITS D'ACIER LAMINÉ  
(EN POURCENTAGE DU TOTAL DES EXPÉDITIONS CANADIENNES)

	MOYENNE	
	1965-1974	1975
* GROSSISTES ET ENTREPÔTS	13,3	14
* TUYAUX-ET TUBES	12,3	16
AUTOMOBILE ET AVIATION	11,3	12
* FABRICANTS DE CHARPENTES MÉTALLIQUES	11,0	9
* FIL DE FER, PRODUITS EN FIL DE FER ET ATTACHES	6,9	7
* CONSTRUCTION	6,7	6
RÉSERVOIRS	5,8	5
ÉTAMPAGE ET EMBOUTISSAGE	5,2	7
* MACHINES ET OUTILS	3,4	3
* MATÉRIEL DE CHEMIN DE FER	3,3	3
* AGRICULTURE	2,1	2
* RESSOURCES ET EXTRACTION	2,1	2
APPAREILS ET USTENSILES MÉNAGERS	2,1	2
* WAGONS ET LOCOMOTIVES	1,3	2
* CONSTRUCTION NAVALE	1,0	1
DIVERS	,7	1
TOTAL AU CANADA	88,5	92
EXPORTATIONS - É.-U.	7,7	5
- AUTRES	3,8	3
TOTAL DES EXPÉDITIONS	100,0	100

\* SURTOUT LIÉ AUX IMMOBILISATIONS.

EMPLOYMENT IN THE CANADIAN  
IRON AND STEEL INDUSTRY, 1960-1974

No. 16

YEAR	PRODUCTION AND RELATED WORKERS	TOTAL EMPLOYEES
1960	29,172	35,364
1961	28,408	34,749
1962	30,101	36,593
1963	31,112	38,196
1964	33,911	41,505
1965	36,434	44,274
1966	37,984	45,999
1967	36,078	44,203
1968	36,324	44,634
1969	34,441	42,954
1970	38,317	49,169
1971	38,308	49,601
1972	38,378	49,758
1973	41,202	53,008
1974	42,091	54,253

S T E E L   I N D U S T R Y

No. 17

MANHOURS PER TON SHIPPED

	CANADA**	JAPAN*	UNITED STATES	WEST GERMANY	FRANCE	UNITED KINGDOM
1960	16.0	43.0	15.0	24.5	26.7	28.0
1965	13.0	27.8	12.2	21.7	24.4	24.1
1970	11.1	12.4	12.2	15.7	17.3	22.0
1971	11.0	12.3	11.8	15.8	17.5	22.8
1972	10.5	10.7	11.1	14.3	16.1	20.8
1973	10.0	8.1	10.0	12.9	15.1	19.6
1974	10.1	7.8P	10.0	12.1P	14.7P	21.6P

\* ADJUSTED TO INCLUDE CONTRACT WORKERS

SOURCE: AMERICAN IRON AND STEEL INSTITUTE

\*\* STELCO ESTIMATE

N° 16

EMPLOI DANS L'INDUSTRIE DU FER ET  
DE L'ACIER AU CANADA, 1960-1974

ANNÉE	OUVRIERS EMPLOYÉS À LA PRODUCTION ET À DES TÂCHES CONNEXES	TOTAL DES EMPLOYÉS
1960	29,172	35,364
1961	28,408	34,749
1962	30,101	36,593
1963	31,112	38,196
1964	33,911	41,505
1965	36,434	44,274
1966	37,984	45,999
1967	36,078	44,203
1968	36,324	44,634
1969	34,441	42,954
1970	38,317	49,169
1971	38,308	49,601
1972	38,378	49,758
1973	41,202	53,003
1974	42,091	54,253

N° 17

INDUSTRIE DE L'ACIER  
HEURES-HOMMES PAR TONNE EXPÉDIÉE

	CANADA**	JAPON*	ÉTATS-UNIS	ALLEMAGNE DE L'OUEST	FRANCE	ROYAUME-UNI
1960	16.0	43.0	15.0	24.5	26.7	28.0
1965	13.0	27.8	12.2	21.7	24.4	24.1
1970	11.1	12.4	12.2	15.7	17.3	22.0
1971	11.0	12.3	11.8	15.8	17.5	22.8
1972	10.5	10.7	11.1	14.3	16.1	20.8
1973	10.0	8.1	10.0	12.9	15.1	19.6
1974	10.1	7.8P	10.0	12.1P	14.7P	21.6P

\* REDRESSÉ POUR INCLURE LES CONTRACTUELS

SOURCE: AMERICAN IRON AND STEEL INSTITUTE

\*\* ESTIMATIONS DE LA STELCO



No. 19

CONSOLIDATED PROFIT  
RATIOS FOR THE THREE MAJOR STEEL COMPANIES

	INCOME BEFORE EQUITY IN EARNINGS OF ASSOCIATED COMPANY AND EXTRAORDINARY ITEMS AS A PERCENTAGE OF SALES		RETURN ON EQUITY %	RETURN ON INVESTMENT %
	BEFORE TAX	AFTER TAX		
1961	18.6	10.3	12.5	9.4
1962	18.5	10.0	12.4	9.4
1963	20.5	11.0	13.6	10.4
1964	18.7	10.1	13.8	10.3
1965	18.4	9.7	13.3	9.1
1966	16.0	9.0	11.4	7.4
1967	13.3	8.7	10.0	6.3
1968	15.9	11.5	13.6	8.7
1969	11.3	7.8	8.4	5.6
1970	13.3	9.2	11.4	7.6
1971	12.0	7.7	9.7	6.3
1972	10.7	7.6	9.9	6.4
1973	14.2	8.9	13.1	8.6
1974	14.6	9.9	16.5	10.5
1975	8.7	6.9	11.6	6.8

No. 18

CAPITAL EXPENDITURES IN THE CANADIAN  
IRON AND STEEL INDUSTRY, 1960-1976

(\$ MILLION)

YEAR	MACHINERY & EQUIPMENT		TOTAL
	CONSTRUCTION		
1960	\$ 23.8	\$ 91.0	\$114.8
1961	13.0	54.6	67.6
1962	20.9	92.0	112.9
1963	28.3	83.8	112.1
1964	36.6	169.5	206.1
1965	34.4	128.9	163.3
1966	35.1	175.5	210.6
1967	19.1	103.8	122.9
1968	11.7	53.7	65.4
1969	15.9	92.5	108.4
1970	39.7	168.2	207.9
1971	32.6	169.0	201.6
1972	36.2	170.9	207.1
1973	32.1	206.0	238.1
1974	81.3	328.4	409.7
1975 PRELIMINARY	109.4	437.0	546.4

N° 18

IMMOBILISATIONS DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE  
DU FER ET DE L'ACIER, 1960-1976

(en millions de dollars)

ANNÉE	CONSTRUCTION		MACHINES & ÉQUIPEMENT		TOTAL
	\$	\$	\$	\$	
1960	23,8	91,0			\$114,8
1961	13,0	54,6			67,6
1962	20,9	92,0			112,9
1963	28,3	83,8			112,1
1964	36,6	169,5			206,1
1965	34,4	128,9			163,3
1966	35,1	175,5			210,6
1967	19,1	103,8			122,9
1968	11,7	53,7			65,4
1969	15,9	92,5			108,4
1970	39,7	168,2			207,9
1971	32,6	169,0			201,6
1972	36,2	170,9			207,1
1973	32,1	206,0			238,1
1974	81,3	328,4			409,7
1975 PRÉLIMINAIRE	109,4	437,0			546,4

N° 19

TAUX DE PROFITS CONSOLIDÉS POUR  
LES TROIS PRINCIPALES ACIÉRIES

	REVENU DE LA COMPAGNIE ASSOCIÉE AVANT DISTRIBUTION DES DIVIDENDES ET RÉSERVES POUR IMPRÉVUS EN POURCENTAGE DES VENTES		RENDEMENT SUR LA PARTICIPATION %	RENDEMENT SUR LES INVESTISSEMENTS %
	AVANT IMPÔT	APRÈS IMPÔT		
1961	18,6	10,3	12,5	9,4
1962	18,5	10,0	12,4	9,4
1963	20,5	11,0	13,6	10,4
1964	18,7	10,1	13,8	10,3
1965	18,4	9,7	13,3	9,1
1966	16,0	9,0	11,4	7,4
1967	13,3	8,7	10,0	6,3
1968	15,9	11,5	13,6	8,7
1969	11,3	7,8	8,4	5,6
1970	13,3	9,2	11,4	7,6
1971	12,0	7,7	9,7	6,3
1972	10,7	7,6	9,9	6,4
1973	14,2	8,9	13,1	8,6
1974	14,6	9,9	16,5	10,5
1975	8,7	6,9	11,6	6,8

ENERGY CONSUMPTION IN THE  
CANADIAN STEEL INDUSTRY

---

Manufacturing steel requires substantial amounts of energy. Energy, whether it be in the form of coal, natural gas, oil or electric power, comprises a substantial portion of the total cost of a ton of steel. As a result, the industry, over the years, has continually striven to reduce energy consumption for economic reasons.

Major Sources of Energy

	<u>% of Total</u>
Coal	68.2%
Natural Gas	16.3
Oil	10.4
Electricity	5.2
	<u>100.0%</u>

	<u>Millions of BTU per Ton of Raw Steel</u>		<u>Millions of BTU per Ton of Shipped Product</u>	
	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
U.S. (AISI)	NA	NA	31.66	36.47
FERA	21.43	21.78	27.87	NA

AISI: American Iron and Steel Institute

FERA: Ferrous Industry Energy Research Association (Canada)

Excludes miscellaneous fuels (diesel, gasoline, propane)



CONSOMMATION D'ÉNERGIE DANS  
L'INDUSTRIE CANADIENNE

La fabrication de l'acier nécessite beaucoup d'énergie. Que ce soit du charbon, du gaz naturel, du pétrole ou de l'électricité, l'énergie représente une partie importante du coût total de la tonne d'acier. C'est pourquoi, l'industrie s'est toujours efforcée de diminuer sa consommation d'énergie, et ce, pour des raisons économiques.

<u>Principales sources d'énergie</u>	<u>pourcentage du total</u>
Charbon	68.2%
Gaz naturel	16.3
Pétrole	10.4
Électricité	5.2
	<u>100.0%</u>

	<u>En millions de BTU par tonne d'acier brut</u>		<u>En millions de BTU par tonne de produit expédié</u>	
	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
É.-U. (AISI)	SO	SO	31.66	36.47
FERA	21.43	21.78	27.87	SO

AISI: American Iron and Steel Institute

FERA: Association pour la recherche sur la consommation énergétique des aciéries (Canada)

Sauf divers combustibles (diesel, essence, propane)











WITNESSES—TÉMOINS

*From the Steel Company of Canada (Stelco):*

Mr. J. D. Allan, President;  
Mr. G. L. Waters, General Manager, Marketing and Commercial Planning;  
Mr. W. A. Darby, General Accountant—Taxation; and  
Mr. R. E. Heneault, Vice-President—Administration.

*From Atlas Steels:*

Mr. Allan V. Orr, Vice-President & General Manager; and  
Mr. Carl Ohlson, Vice-President—Marketing.

*De la Steel Company of Canada (Stelco):*

M. J. D. Allan, président;  
M. G. L. Waters, directeur général, Commercialisation et planification commerciale.  
M. W. A. Darby, Comptable général—Impôt; et  
M. R. E. Heneault, vice-président—Administration.

*D'Atlas Steels:*

M. Allan V. Orr, vice-président et directeur général; et  
M. Carl Ohlson, vice-président, Commercialisation



CAI YL 23  
-F 71



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-77

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, January 27, 1977

Le jeudi 27 janvier 1977

Issue No. 9

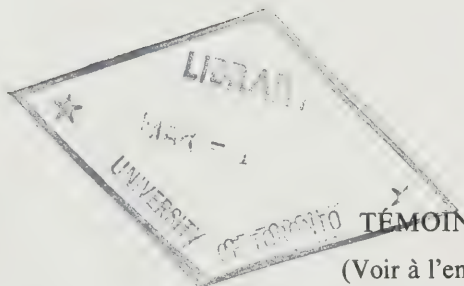
Fascicule n° 9

**Ninth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Neuvième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa West)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly	McNamara
(Ottawa-Ouest)	*Perrault
Croll	Rowe
*Flynn	Sparrow
Hastings	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JANUARY 27, 1977  
(10)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:40 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Cameron, Carter, Lafond, Lang, McElman and Yuzyk. (7)

*In attendance:* Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Mr. Basil Zafiriou, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses:* From Canadian Association of Equipment Distributors: Mr. J. S. Thorp, Executive Director. *From Dominion Road Machinery Company Ltd.:* Mr. B. Sully, President; and Mr. J. C. Freeman, Vice-President—Finance. *From WAJAX Ltd.:* Mr. R. W. Chorlton, President; and Mr. R. G. Willox, Vice-President.

During the course of his submission, Mr. Thorp referred to some statistical information which was affixed to his brief. (*That table is appended to these proceedings as 9-A.*)

At 12:25 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 27 JANVIER 1977  
(10)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 40.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Cameron, Carter, Lafond, Lang, McElman et Yuzyk. (7)

*Aussi présents:* M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M. Basil Zafiriou de la Bibliothèque du Parlement, chercheur adjoint du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins:* De l'Association canadienne de distribution d'équipements: M. J. S. Thorp, Directeur exécutif. De la Dominion Road Machinery Company Ltd.: M. B. Sully, Président; et M. J. C. Freeman, Vice-président—Finances. De WAJAX Ltd.: M. R. W. Chorlton, Président; et R. G. Willox, Vice-président.

Au cours de la présentation de son mémoire, M. Thorp se réfère à certains renseignements scientifiques statistiques qui figurent en appendice à son mémoire. (*Ce tableau est joint en appendice au procès-verbal comme pièce 9-A.*)

A 12 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, January 27, 1977.

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, I would first like to express my gratitude to you for attending this morning, and to explain that the reason we are sitting while the Senate is not sitting is because early last December, in making arrangements with our witnesses for this morning—as we have with most witnesses when they are men as busy as these are—we made a calculated guess that the Senate would be sitting again by today; however, we missed it by a few days.

Today's meeting will be dealing with a very important area of bilateral trade in which Canada is experiencing a growing deficit. This is the area of mechanical equipment. I must point out to you that this does not include farm machinery, which we will be dealing with at our next meeting, when we will have as a witness the President of Massey-Ferguson. As you know, in the case of farm machinery we have free trade with the United States, so it is quite a different problem from the one we are dealing with this morning and fits into a special category. For that reason we will deal with it separately.

I have asked the witnesses, following our practice when we have more than one, to make their opening presentations consecutively, following which Senator Carter has kindly agreed to lead off the questioning.

First, I will be calling upon Mr. Thorp, who is the President of the Canadian Association of Equipment Distributors, with headquarters in Ottawa, who will, of course, be giving his testimony from the point of view of the machinery distributors in Canada.

We will then go on to the testimony of Mr. Bruce Sully, who is the President, and, I believe, founder of Dominion Road Machinery Company Limited, of Goderich, Ontario, a remarkably successful small Canadian company in the heavy equipment manufacturing business, competing successfully in the United States and in markets outside the United States against competitors such as Caterpillar. Certainly, his testimony will be very interesting to us.

Then we will hear Mr. Chorlton, the President of Wajax Limited, who heads another successful, not too small, Canadian company, engaged not only in manufacturing its own products but in distributing, I think, quite a wide range of imported machinery products.

As I mentioned previously, our next meeting will be on Tuesday, February 8, at 2.30 p.m., when Mr. Mounfield, the President of Massey-Ferguson, will be before the committee.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 27 janvier 1977.

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, je voudrais tout d'abord vous remercier de votre présence ici ce matin et vous expliquer que, si nous nous réunissons alors que le Sénat ne siège pas, c'est qu'au début de décembre dernier, en prenant rendez-vous avec nos témoins d'aujourd'hui (comme nous le faisons avec la plupart des témoins lorsqu'ils sont tout aussi occupés que ceux-ci) nos calculs nous laissaient croire que le Sénat siégerait à nouveau aujourd'hui; nous nous sommes malheureusement trompés de quelques jours.

La réunion d'aujourd'hui sera consacrée à un secteur très important du commerce bilatéral pour lequel le Canada connaît un déficit croissant. Il s'agit du secteur de l'équipement mécanique. Je dois vous souligner que cela ne comprend pas l'équipement agricole dont nous nous occuperons au cours de notre prochaine réunion, lors de la comparution du président de la Massey Ferguson. Comme vous le savez, dans le cas de l'équipement agricole, il existe un libre-échange avec les États-Unis, ce qui rend cette question très différente de celle dont nous nous occupons ce matin et la situe dans une catégorie spéciale. C'est pour cela que nous en discuterons séparément.

Lorsque, comme ce matin, nous avons plus d'un témoin, je leur ai demandé, selon notre habitude, de faire leurs déclarations préliminaires l'une à la suite de l'autre, après quoi le sénateur Carter a aimablement accepté d'ouvrir la période des questions.

J'inviterais donc d'abord M. Thorp, président de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement, société dont le siège social est à Ottawa, à prendre la parole; son témoignage, cela va de soi, nous fera connaître le point de vue des distributeurs de machineries au Canada.

Nous écouterons ensuite M. Bruce Sully, président et fondateur, me semble-t-il, de la Dominion Road Machinery Company Limited, de Goderich (Ontario), petite entreprise canadienne qui réussit admirablement dans le secteur de la production d'équipements lourds, et qui s'est taillée une place sur les marchés américains et même non américains face à des concurrents tels que la société Caterpillar. Je suis sûr que son témoignage nous intéressera vivement.

Nous entendrons ensuite M. Chorlton, président de la Wajax Limited qui dirige une autre société canadienne qui, sans être trop petite, réussit bien non seulement dans la fabrication de ses propres produits au Canada mais aussi je crois, dans la distribution de toute une gamme de produits importés.

Comme je l'ai mentionné auparavant, nous nous réunirons à nouveau le mardi 8 février, à 14 h 30, pour écouter le témoignage de M. Mounfield, président de la Massey-Ferguson; cela



## [Text]

With those introductory remarks, I will ask Mr. Thorp to lead off the presentations of the witnesses.

Mr. J. S. Thorp, President, Canadian association of equipment distributors:

Mr. Chairman, honourable senators the Canadian Association of Equipment Distributors feels very honoured to have been invited to appear before you. We hope we may be of material assistance in your present investigations. Certainly, the matter of Canada-U.S. trade relations is the very essence of business life for most of us.

CAED is the national association of distributors of construction-type machinery and equipment used in construction, forestry, mining, municipal and general industrial activity. Established in 1943, our membership now comprises nearly all the large distributors who are qualified to join—amounting to over 200 such firms from coast to coast. The vast majority of these, all but about 10, I believe, are privately owned and operated. Their median annual sales volume is about \$10 million, ranging from a low of less than \$1 million to a high of almost \$200 million. Total employment in the distributor sector is over 18,000 persons. Average employment is about 90 persons ranging from 2 or 3 to more than 1,500. As distributors, these firms represent a minimum of one and usually several manufacturers of construction equipment within various geographical areas of the country. They are not, however, manufacturers' representatives in the usual sense. They buy for resale, carry extensive stocks of new machinery and repair parts, and most of them have sophisticated service and maintenance facilities. They are heavily involved in the financing aspects of selling to their customers and are dealers in the used machinery they inevitably acquire as trade-ins. Since these distributors operate generally within specified areas in Canada and have no selling rights or service organizations abroad, they are not in the export field as a regular thing—though they may occasionally dispose of a parcel, particularly of used equipment, to an overseas country.

In addition to the distributors whom we primarily exist to serve, we enjoy the support, as non-voting allied members, of 115 manufacturers of the equipment we handle. Twenty five of these manufacturers are based in the United States and forty nine more operate in Canada but are United States owned. They are either branch plants manufacturing or assembling their product here, or they are merely representational establishments looking after the Canadian market and often carrying out the procedures for importation from their U.S. parents. So, that makes 74 out of our 115 manufacturers members who are essentially American. Of the remaining 41, 9 are fundamentally British, 6 German, 4 Swedish, 2 Japanese, 2 French and 1 USSR. That leaves just 17 which are, to the best of our knowledge, truly Canadian in ownership and management.

Further membership support comes from 30 companies engaged to a greater or lesser extent in providing financial, publishing, transportation, advertising or brokerage services to

## [Traduction]

dit, nous allons écouter maintenant les témoins et je demanderais à M. Thorp de prendre la parole.

M. J. S. Thorp, Président, Association canadienne des distributeurs d'équipement.

M. Le président, honorables sénateurs, l'Association canadienne des distributeurs d'équipement est très honorée d'avoir été invitée à comparaître devant vous et espère pouvoir apporter une aide appréciable à vos études actuelles. Il va sans dire que la question des relations commerciales Canada-américaine est au cœur même des affaires de la plupart d'entre nous.

L'ACDE est l'Association nationale des distributeurs de machines et d'équipement de construction utilisés dans les secteurs de la construction, de l'exploitation forestière ou minière, des municipalités et des activités industrielles en général. Créée en 1943, notre association compte parmi ses membres la plupart de tous les grands distributeurs qui peuvent le devenir, ce qui, d'un océan à l'autre, représente au-delà de 200 entreprises. La plupart d'entre elles à l'exception d'une dizaine je crois, sont des entreprises privées. Leur volume d'affaire annuel moyen se situe aux environs \$10 millions, entre un minimum de \$1 million et un maximum de près de \$200 millions. Les entreprises de distribution emploient globalement plus de 18,000 personnes, soit une moyenne de 90 personnes, pouvant varier entre 2 ou 3 et plus de 1500. En tant que distributeurs, ces entreprises représentent au moins un mais normalement plusieurs manufacturiers d'équipement de construction en diverses régions du pays. Ils ne sont cependant pas des représentants de manufacturiers au sens habituel du terme. En effet, ils achètent pour revendre, stockent un grand nombre de nouvelles machines et de pièces de rechange et la plupart d'entre eux disposent d'installations de service et d'entretien perfectionnées. Ils participent activement au financement des ventes à leurs clients et font aussi le commerce des machines d'occasion qu'ils acquièrent inévitablement en échange de leurs produits neufs. Comme ces distributeurs font généralement leurs affaires dans des régions données du Canada et n'ont pas, à l'étranger, de droits de vente ni d'organismes de service, normalement ils n'exportent pas de produits. Parfois, cependant ils exportent une pièce, surtout s'il s'agit d'équipement d'occasion, en direction des pays d'outre-mer.

En plus des distributeurs qui sont notre première raison d'être, nous avons comme membres associés sans droit de vote 115 fabricants de l'équipement dont nous faisons le commerce. De ces fabricants 25 ont leur siège aux États-Unis tandis que 49 autres font des affaires au Canada tout en étant contrôlés par des Américains. Il s'agit de filiales qui fabriquent ou assemblent leurs produits au Canada, ou encore d'établissements purement représentatifs qui s'occupent du marché canadien et établissent les procédures requises pour l'importation de produits de leur société-mère. Ainsi, 74 de nos 115 entreprises de fabrication sont américaines. Des 41 autres, 9 sont britanniques, 6 allemandes, 4 suédoises, 2 japonaises, 2 françaises et 1 russe. Il n'en reste que 17 qui, pour autant que nous le sachions, appartiennent intégralement à des Canadiens et sont gérées par eux.

Sont également membres de notre association, 30 autres sociétés qui fournissent, plus ou moins, à notre industrie les services de financement, de publication, de transport, de publi-



## [Text]

our industry. We call them sustaining members. Counting the numerous branches of these three classes of members, to which we provide full service, we are catering to 615 business establishments on a day to day basis.

I should probably mention here that our organization is patterned after, and has a close working relationship with, the counterpart group in the United States known as Associated Equipment Distributors. Although we are totally independent of each other in all respects, we do exchange one board member and thus are represented at each other's management meetings. This enables us, on our side, to maintain a close watching brief on industry affairs south of the border, which, as I shall indicate later, is really the fount of most wisdom in the broad spectrum of North American equipment practice.

You will note that in my introductory remarks I referred to construction-type machinery and equipment—and here I should make it clear (a) that farm machinery is not within our ambit and (b) that, generally speaking, the equipment we supply to the forestry and mining industries is limited to that which, although basically designed for use in construction, is adaptable to some of the needs of those industries. Putting it another way, a power shovel, an off highway truck, a motor grader or an air compressor, for example, are all regularly employed in all three of those major industries—and, to that extent, our members supply and service those industries. However, we do not in most cases handle machinery designed solely for use in a saw mill, a pulp & paper mill or for underground mining. Having said that, I should remark that one of my colleagues here today, Mr. Ron Chorlton, does in fact have an organization within our membership which, somewhat untypically, does have a specialist mining division which handles a number of lines for underground mining use and which are not generally adaptable to surface work or to the construction industry proper. I believe however, he would agree that the structure and direction of his company is not, in this respect, in conformity with the average distributorship. A further important difference is that Mr. Chorlton's firm is also engaged in manufacturing and in the export field.

To indicate the broad framework of the markets we serve, recently produced statistics for the year 1975 show that the sales volume of our industry in Canada amounted to \$1.93 billion. This total, as has been the case year after year, is better than 1 per cent of Canada's Gross National Product. The components of this total are, in round figures:

New machinery & equipment sales	1,053,136,000
Repair & consumable parts	547,394,000
Used machinery & equipment sales	211,289,000

## [Traduction]

cité et de courtage. En faisant le total des nombreuses filiales de ces trois catégories de membres, nous assurons quotidiennement des services dans 615 entreprises commerciales.

Je devrais sans doute signaler ici que notre association est calquée sur le groupe américain connu sous le nom d'Associated Equipment Distributors avec lequel nous entretenons d'étroites relations de travail. Tout en étant totalement indépendante l'une de l'autre à tous points de vue, nos deux associations s'échangent un membre du conseil d'administration ce qui nous assure l'une l'autre d'une représentation aux réunions des conseils d'administration respectif. Cela nous permet de ne pas perdre de vue le secteur industriel au sud de la frontière, ce qui, comme je le mentionnai plus loin, est en fait la façon la plus sage d'agir dans le service de l'équipement mécanique compte tenu du contexte.

Veuillez remarquer que dans mes remarques préliminaires, j'ai mentionné la machinerie et l'équipement se rapportant à des industries du genre de la construction; je tiens à souligner deux choses: premièrement, la machinerie agricole ne relève pas de notre compétence et deuxièmement, d'un point de vue général, l'équipement que nous fournissons aux industries forestière et minière se limite aux machines qui, bien qu'essentiellement conçues pour être utilisées dans la construction, peuvent être adaptées à certains des besoins de ces deux industries. En d'autres mots, une pelle mécanique, un camion tout terrain, une niveleuse ou un compresseur, par exemple, sont des machines régulièrement utilisées dans chacune de ces trois grandes industries, et c'est pour cette raison que nos membres ont pour clients des entreprises de cette catégorie. Cependant, dans la plupart des cas, nous ne fabriquons pas de machines conçues uniquement pour les scieries, les usines de pâte à papier ou l'exploitation minière sous-terrainne. Cela dit, je m'empresse d'ajouter que l'un de mes collègues ici présent, M. Ron Chorlton, dirige en fait une organisation membre de notre association qui, chose assez rare, possède une division spécialisée dans le domaine des mines assurant la production d'un certain nombre de machines pour l'industrie minière sous-terrainne; ces machines ne sont généralement pas adaptables au travail en surface ou à l'industrie de la construction proprement dite. Je crois cependant qu'il conviendra avec moi que les structures et la direction de son entreprise ne sont pas conformes à cet égard, à la moyenne des concessionnaires. Il existe également une autre différence importante, puisque la société de M. Chorlton s'intéresse également à la fabrication et à l'exportation.

Pour donner une idée de la diversité des marchés que nous approvisionnons, disons que des statistiques récentes pour l'année 1975 indiquent que le volume des ventes de notre industrie au Canada s'est chiffré à 1.93 milliard de dollars. Ce total, comme d'ailleurs c'est le cas depuis bien des années, représente plus de 1% du produit national brut du Canada. Les composantes de ce total s'établissent ainsi en chiffres ronds:

Ventes de machines et d'équipement neufs	1,053,136,000
Pièces de rechange	547,394,000
Ventes de machines et d'équipements usagés	211,289,000

## [Text]

Revenue from rentals	118,329,000
	<u>1,930,148,000</u>

It may confidently be expected that the corresponding total for 1976 will be over \$2 billion.

I take it, Mr. Chairman, that your committee is primarily concerned with the first two of the above figures—the new complete machines and repair parts which together totalled just over \$1.6 billion in 1975. To indicate the year-over-year growth I have left with you a paper giving also the corresponding figures for the previous 7 years.

In 1975 that \$1.6 billion-worth was bought by our customers in the following proportions:

	Per cent	\$
Construction industry	56.1	898,353,000
Governments (all levels)	9.3	149,525,000
Mining industry	13.6	216,885,000
Forest industries	15.3	245,063,000
Agriculture industry	0.8	12,654,000
Other end-users	4.9	78,050,000
	<u>100</u>	<u>1,600,530,000</u>

I may say that there has been little fluctuation in these proportions over the last several years. I would be glad to supply the yearly percentage figures later if honorable senators require them.

I come now, Mr. Chairman, to the main issue which concerns your committee inquiry—the various aspects of Canada-U.S. trade relations as they pertain to our industry.

First, it is apparent that the United States holds an extremely dominant position in the Canadian market for equipment of the kind we are discussing today. And I must emphasize here a fact that is not perhaps well understood, even within the industry itself, namely, that on a per capita basis, the market for equipment in Canada is just about double that of the United States. I have stated that our volume of trade in Canada is \$2 billion. That volume is “consumed” by a population of 23 million. At the very outside the volume in the U.S.A. is \$10 billion—only 5 times as much, consumed by a population 10 times as big, 220 millions-plus. Therefore the Canadian potential is, or should be, very important in the eyes of our American manufacturer friends. Canadian utilization of construction type equipment is disproportionately high probably because we are a younger country with a great deal of construction work still to be done, and because so much equipment is employed in exploiting our abundant natural resources.

## [Traduction]

Revenu de locations	118,329,000
	<u>1,930,148,000</u>

Nous sommes confiants de voir ce total dépasser les deux milliards de dollars en 1976.

Je suppose, monsieur le président, que votre comité se préoccupe principalement des deux premiers chiffres cités ci-dessus: les machines neuves assemblées et les pièces de rechange qui, regroupées, totalisent un peu plus de 1.6 milliard de dollars en 1975. Afin de vous faire prendre connaissance du taux de croissance annuel, je vous ai fourni un document faisant état des chiffres correspondants pour les sept années précédentes.

En 1975, le total des ventes de 1.6 milliard de dollars a été réparti ainsi entre nos divers clients:

	p. 100	\$
Industrie de la construction	56.1	898,353,000
Gouvernements (tous les paliers)	9.3	149,525,000
Industrie minière	13.6	216,885,000
Industrie forestière	15.3	245,063,000
Industrie agricole	0.8	12,654,000
Autres	4.9	78,050,000
	<u>100</u>	<u>1,600,530,000</u>

Je puis ajouter qu'il n'y a eu que peu de fluctuations dans ces proportions, au cours des dernières années. Je serais heureux de vous fournir, plus tard, les statistiques procentuelles annuelles si tel est le souhait des honorables sénateurs.

J'aborde maintenant, monsieur le président, le principal problème sur lequel porte l'enquête de votre comité, à savoir les divers aspects des relations commerciales canado-américaines en ce qui concerne notre industrie.

Tout d'abord, il est évident que les États-Unis détiennent une position nettement prépondérante sur le marché canadien en ce qui concerne le type d'équipement dont il est question aujourd'hui. Je m'empresse de souligner immédiatement un fait qui n'est peut-être pas très bien compris, et ce, même dans les milieux de notre industrie, à savoir que, par habitant, le marché de l'équipement au Canada représente à peu près le double de celui des États-Unis. J'ai indiqué que le volume de nos ventes au Canada représente deux milliards de dollars, ce volume étant « consommé » par une population de 23 millions d'habitants. Le volume des ventes aux États-Unis atteint tout au plus dix milliards de dollars, c'est-à-dire un niveau cinq fois supérieur à celui que l'on retrouve au Canada, pour une population de plus de 220 millions, soit de dix fois supérieure. Par conséquent, le marché canadien est, ou devrait être, très important aux yeux de nos bons voisins qu'intéresse cette industrie. L'utilisation de l'équipement de construction au Canada atteint des niveaux disproportionnés probablement parce que notre pays est encore jeune, qu'il reste à faire beaucoup de grands travaux et que l'exploitation de nos très



[Text]

To give further emphasis to this point, Mr. Chairman, I cite the following figures of construction machinery exports, in units and values, from the United States to their six best foreign customer countries during 1975, in descending order by number of units shipped:—

Country	Units	Value \$
Canada	54,245	839 million
Venezuela	9,173	183 million
Mexico	6,824	175 million
West Germany	5,814	69 million
Iran	5,644	220 million
Brazil	5,221	254 million

These figures are factory-door values obtained from U.S. Government sources. As you see, Canada is indeed the U.S.A.'s best customer in this field by a very wide margin.

I might state here, Mr. Chairman, that statistics in our business is not a particularly exact science. A fundamental problem is to obtain agreement as to just what is construction equipment for statistical purposes. For instance, thousands of highway-type trucks are used in construction work, but they are not considered by most authorities to be construction equipment. Then there is the matter of reconciling net factory shipment values with selling price volumes which contain the distributors' mark-up, any applicable customs duty and federal sales taxes, freight costs, et cetera.

The impact of both the duty and sales tax imposts has been greatly reduced by the introduction of the Machinery Program of the Department of Industry, Trade and Commerce on 1 January, 1968, followed by the "unconditional" removal of federal sales tax from a large portion of equipment in the 18 November, 1974, Budget. Perhaps I should remind honorable senators that the main thrust of the Machinery Program, started in 1968 as a consequence of the Kennedy Round of tariff changes under GATT, was the reduction in the rate of duty protection for Canadian-made machinery from 22½ per cent to 15 per cent and to eliminate entirely the 7½ per cent previously levied on imports "of a class or kind made in Canada". There is further provision for the total remission of the 15 per cent duty if equivalent machines are not available from Canadian manufacturers.

I remember that, at the time, it was stated that a major objective was to keep users' costs at a minimum whilst still providing necessary protection to domestic manufacturers. The program also was intended to encourage Canadian manufacturers to enter or enlarge their participation in the market by

[Traduction]

abondantes ressources naturelles nécessite un équipement très important.

Afin de mettre ce point encore plus en relief, monsieur le président, je cite les statistiques suivantes relatives aux exportations de machinerie de construction, en unités et en valeur, effectuées par les États-Unis au profit de leurs six meilleurs clients étrangers au cours de 1975, par ordre décroissant des quantités d'unités expédiées.

Pays	Unités	Valeur \$
Canada	54,245	839 millions
Vénézuëla	9,173	183 millions
Mexique	6,824	175 millions
Allemagne de l'Ouest	5,814	69 millions
Iran	5,644	220 millions
Brésil	5,221	254 millions

Ces statistiques représentent la valeur à la sortie de l'usine et proviennent de sources gouvernementales américaines. Comme vous le constatez, le Canada représente de loin le meilleur client des Américains dans ce domaine.

A ce propos, monsieur le président, je pourrais ajouter que les statistiques ne constituent pas, dans notre secteur, une science des plus exactes. Le problème fondamental consiste à obtenir l'unanimité sur la définition exacte du matériel de construction à des fins statistiques. Par exemple, des milliers de camions semblables à ceux que l'on trouve sur les autoroutes servent à des travaux de construction, mais ne sont pas classés, par la plupart des autorités, dans la catégorie de l'équipement de construction. Il s'agit ensuite de rajuster la valeur nette des expéditions à la sortie de l'usine et le volume des prix de vente qui tiennent compte du pourcentage prélevé par le concessionnaire, de tous les droits de douane et de la taxe de vente fédérale applicables, des coûts de transport, etc.

L'importance de l'imposition des droits de douane et de la taxe de vente a été grandement aménagée par l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier 1968, du programme sur la machinerie du ministère de l'Industrie et du Commerce; on a ensuite assisté, lors de la présentation du budget, le 18 novembre 1974, au retrait «inconditionnel» de la taxe de vente fédérale sur une grande partie du matériel. Il serait peut-être bon que je rappelle aux honorables sénateurs que l'élément principal du programme sur la machinerie, mis en vigueur en 1968 à la suite des négociations Kennedy portant sur les modifications des tarifs du GATT, résidait dans la réduction, de 22½% à 15%, du taux de protection tarifaire dont bénéficiait la machinerie fabriquée au Canada. Cela a eu pour effet de supprimer entièrement le droit de 7½%, jusqu'alors prélevé sur les importations faisant partie «d'une catégorie ou d'une classe fabriquée au Canada». D'autres dispositions prévoient la suppression totale du droit de 15% dans les cas où les fabricants canadiens ne peuvent offrir de machines capables d'accomplir le même travail.

Je me souviens qu'à l'époque on avait déclaré que l'un des principaux objectifs consistait à maintenir à un niveau minimum les coûts pour l'utilisateur, tout en assurant aux fabricants canadiens une protection suffisante. Le programme était également destiné à encourager les fabricants canadiens à accroître



[Text]

providing that a domestic producer was no longer required to attain the bench mark of 10 per cent of normal domestic consumption to qualify him as a maker of equipment "of a class or kind made in Canada" and thus eligible for the 22½ per cent duty protection. On the contrary, he had henceforward to produce in Canada only a single unit of a given machine to put him in the status of a producer of that machine—at which point, by denial of remission, the duty of 15 per cent became payable on any "like" or reasonably equivalent machine imported from a "most favoured nation"—or 2½ per cent on imports from British Preference areas.

Clearly, Mr. Chairman, this January 1968 change was of considerable consequence and bade fair to change our manufacturing and market patterns. At the time I heard some unofficial muttered complaints from United States manufacturers who had set up Canadian branch plants, protected, as they thought, by the old 22½ per cent tariff, and I understand that since that event some five or six American manufacturers have stopped making some or all of their products in this country. On the other hand, other United States-owned branch plants stuck it out, and, from all appearances, have been doing satisfactorily. I hasten to say, however, that I have no inside knowledge of whether these companies really are happy with their enterprises in Canada. This might be an area for further inquiry by your committee, Mr. Chairman. Neither am I able to give any substantive information regarding the scale or prosperity of new "home grown" equipment manufacturing activity which may have been encouraged to start up by the easier market entry conditions I described a few moments ago. No doubt your committee has access to more authentic information from official sources than I am able to give, but I might perhaps comment that there has been negligible increase in our association's membership arising from the starting up of new manufacturing activity in this country.

As an interested observer, but one not having access to hard facts, I would have to conclude that the machinery program has not, in so far as construction machinery is concerned, realized the hopes held out for it back in 1968, at least in respect of developing manufacture in this country, or in attracting new entrants from the United States or overseas. I can think of only one manufacturer of large equipment, not American, who has set up a Canadian plant in the last few years; but, as I mentioned earlier, half a dozen or so have withdrawn or, in one case, made licensing arrangements as an alternative.

Commenting generally on the machinery program, we believe it has been well and carefully administered in accordance with the regulations, but there are some by-products of

[Traduction]

tre leur participation au marché ou à se lancer dans de nouveaux domaines; il était stipulé qu'un producteur canadien n'était plus tenu d'atteindre la norme cruciale de 10% de la consommation nationale pour être classé parmi les fabricants d'équipement «d'une catégorie ou d'une classe fabriquées au Canada» et il devenait ainsi admissible au droit de protection de 22½%. Au contraire, il lui suffisait désormais de produire au Canada une seule unité d'une machine de tel modèle pour se voir accorder le statut de producteur de cette machine; à ce point par le rejet de la suppression, devenait payable sur toute machine «équivalente» ou semblable importée d'un pays visé par la clause de «la nation la plus favorisée»—un droit de 15% ou de 2½% dans le cas d'importations en provenance de pays visés par le tarif de préférence britannique.

Il est manifeste, monsieur le président, que ce changement apporté en janvier 1968 était d'importance considérable et commandait une modification de nos procédés de fabrication et de commercialisation. A l'époque, j'ai entendu quelques plaintes officieusement formulées par des fabricants américains qui avaient établi des filiales au Canada qu'ils croyaient protégées par l'ancien tarif de 22½p. 100. D'après ce que je comprends, depuis l'évènement en question, quelques cinq ou six fabricants américains ont cessé de fabriquer une partie ou la totalité de leurs produits dans ce pays. Par ailleurs, d'autres filiales des Sociétés américaines ont tenu bon et, apparemment, ont réalisé des affaires satisfaisantes. Toutefois, je me hâte de préciser que je ne suis pas documenté à fond sur la question de savoir si ces sociétés sont vraiment satisfaites de leurs entreprises au Canada. Votre comité, monsieur le président, pourrait faire une enquête plus approfondie dans ce domaine. Je ne suis pas non plus en mesure de donner beaucoup de renseignements en ce qui concerne l'envergure ou la prospérité de la nouvelle activité en matière de fabrication de matériel plus facile du marché «au pays» qui a été encouragée par la pénétration décrite il y a quelques instants. Il ne fait pas de doute que votre comité a accès à des renseignements plus officiels que ceux que je peux fournir. Toutefois, je peux peut-être faire observer que l'augmentation du nombre des membres de notre association, découlant de la mise en route des nouvelles activités en matière de fabrication dans ce pays, a été négligeable.

En tant qu'observateur intéressé mais qui n'a pas accès aux faits dans toute leur vigueur, je dois aboutir à la conclusion que le programme d'équipement n'a pas, en ce qui concerne les machines de construction, réalisé les espoirs que l'on avait mis en lui en 1968, du moins en ce qui concerne l'accroissement de la fabrication dans ce pays ou le fait d'attirer de nouveaux fabricants des États-Unis ou d'outremer. Il ne me vient à l'esprit que le nom d'un seul fabricant de gros matériel, non américain, qui ait établi une usine au Canada au cours de ces quelques dernières années. Toutefois, comme je l'ai déjà indiqué, environ une demi-douzaine de fabricants se sont retirés ou, dans un cas précis, ont conclu des accords en matière de permis, à titre de variante.

Dans l'ensemble, nous estimons que le programme d'équipement a été administré de façon satisfaisante et prudente, conformément aux règlements, mais que, pour quelques sous-

## [Text]

the system which seem to have questionable results, and a case in point arose recently. There is a growing market in Canada, now at about 100 units per year, for 3-cubic yard hydraulic excavators which sell at approximately \$200,000 each and are offered by nine different manufacturers. Until recently all these came from the United States or from France, none being made in Canada in this size. As such, duty remission was granted under the machinery program. Now one United States-owned Canadian branch plant has added this size to its range, whereupon all duty remissions are cancelled, so that the price to users goes up by \$30,000 per machine, plus provincial sales tax to match and the federal government collects \$3 million more duty. One must wonder how many of these machines this Canadian manufacturer is making, or how many more people, if any, he is employing to justify this tremendous cost increase to users at a time when we are trying to contain inflation.

One supposes, Mr. Chairman and honourable senators, that, despite the fact that the Canadian market is so comparatively large on a per capita basis, it is probably less costly and really easier and more logical to supply it from well established plants, already serving, in most cases, a world-wide market, and situated only a few hundred miles away in the United States, and whence the all-important technical and service support and repair parts supply is just as accessible and often more so—as it would be from a Canada-based establishment.

Returning to figures for a moment, I have calculated roughly that the \$839 million of equipment exported by the United States to Canada in 1975, when raised by suitable margins to cover a modicum of on-costs, such as duty and taxes, where applicable, and freight, comes out to at least 70 per cent of total sales in this country. And that figure, Mr. Chairman, is, as they say, "right on" with the general understanding we have had for years past of the proportion of construction machinery produced in the United States and sold here. The balance, of course, comes from domestic production facilities, mostly United States-owned, as I have mentioned, and from Japan, Sweden, Germany, France and the United Kingdom.

I have said earlier that there really is not much apparent incentive to develop more Canadian manufacture, and that the tendency has been to move more towards withdrawal than development. Both my colleagues here today are involved in manufacturing in Canada and will comment, no doubt from the different stance of their respective considerable successes. But, by and large, I would say that the combination of a small and scattered market in absolute terms, high operating costs for short production runs, including customs duty on some of the parts and components which are imported for assembly here, plus a considerable measure of management control from south of the border, in the case of the United States-owned

## [Traduction]

produits du système, les résultats semblent douteux. Une question a été soulevée dernièrement à ce sujet. Il y a actuellement au Canada un marché en expansion, d'environ 100 unités par an des excavateurs hydrauliques d'une capacité de trois verges cube, qui se vendent environ \$200,000 pièce et qu'offrent neuf fabricants différents. Jusqu'à tout récemment toutes ces machines provenaient des États-Unis ou de la France, aucune de cette dimension n'étant fabriquée au Canada. À ce titre, la remise de droits, de douane était accordée en vertu du programme d'équipement. À l'heure actuelle, une filiale canadienne d'une société américaine a ajouté une machine de cette dimension à sa gamme de produits, de sorte que toutes les remises de droits de douane ont été annulées. Le prix pour l'utilisateur a augmenté de \$30,000 par machine auxquels il faut ajouter la taxe de vente provinciale, si bien que le gouvernement fédéral encaisse \$3 millions de droits supplémentaires. On peut se demander combien ce fabricant canadien fabrique de machines, ou combien d'employés supplémentaires il utilise éventuellement, pour justifier cette augmentation formidable du coût pour l'utilisateur à un moment où nous sommes en train d'essayer de contenir l'inflation.

On peut supposer, monsieur le président et messieurs les sénateurs, qu'en dépit du fait que le marché canadien soit relativement important per capita, il est probablement moins onéreux et plus logique de l'alimenter à partir d'usines bien implantées, qui desservent déjà, dans la plupart des cas, un marché mondial, qui ne sont situées qu'à quelques milles à l'intérieur des États-Unis et où la fourniture du service technique et des pièces de rechange est tout aussi accessible, sinon plus, qu'elle ne le serait à partir d'un établissement situé au Canada.

Examinons de nouveau les chiffres un instant. J'ai calculé en gros qu'en majorant les \$839 millions d'équipement exporté par les États-Unis au Canada en 1975, de marges convenables pour couvrir une faible partie des frais ajoutés, tels que taxes et droits de douane, s'il y a lieu, et du fret, cela correspondrait à au moins 70 p. 100 du montant des ventes totales dans ce pays. Et ce chiffre, monsieur le président, est comme ils disent "exact", étant entendu qu'en général au cours des dernières années nous avons eu une partie des machines de construction fabriquées aux États-Unis et vendues ici. Naturellement, le reste provient d'usines situées au Canada qui appartiennent pour la plupart à des sociétés américaines, comme je l'ai mentionné, ou japonais, suédois, allemands, français et britanniques.

J'ai déjà dit qu'il n'existait pas vraiment d'élément stimulant apparent pour développer davantage la fabrication canadienne et que la tendance est plutôt orientée vers le retrait que vers le développement. Mes deux collègues, qui sont ici aujourd'hui, s'occupent de la fabrication au Canada et discuteront de leur considérable succès respectif à partir de positions, sans aucun doute fort différentes. Toutefois, à tout prendre, je dois dire que la combinaison d'un marché faible et dispersé en termes absolus, de frais d'exploitation élevés pour une production à court terme, y compris des droits de douane sur certains éléments et pièces importés pour être assemblés ici, plus des contrôles de gestion considérables en provenance du sud de la



## [Text]

branch plants, has just not encouraged new large-scale entries into Canadian manufacture or substantial expansion of operations established before 1968 under the then higher protective tariff.

There is one very important sector of the business which should be remarked upon, that of the so-called internal combustion tractors, on crawlers or wheels. These have their own special tariff item, they are not a part of the machinery program, and they contribute over \$200 million—say 20 per cent—of our total construction machinery imports. They have always enjoyed duty-free entry, originally I believe as agricultural equipment. In this item alone, 20 per cent of the total machinery market, Canada has historically obtained virtually all of its requirements from the United States. In the last ten years or so there has been growing penetration from tractors made in Japan, and some from Europe, but by general acceptance it has seemed that the question of manufacture in Canada has never been seriously considered, and this, surely, is understandable in the duty exemption which tractors have always enjoyed, to say nothing of the high investment in plant and equipment which would be needed to make them here on an economic scale.

So, Mr. Chairman and honourable senators, if I leave you with the impression that the United States is heavily dominant as a supplier to Canada, that is my purpose. But there are exceptions to that rule, a particularly notable one being the company operated by my colleague Mr. Bruce Sully, President of Dominion Road Machinery Co. Ltd. of Goderich, Ontario. His firm has certainly put the boot on the other foot so far as road graders are concerned. The grader is another piece of equipment which has its own special tariff item, and therefore does not come within the machinery program. The duty rate is 17½ per cent most-favoured-nation, 2½ percentage points more than the 15 per cent applicable to the great bulk of imported machinery for which a Canadian-made equivalent is available. I doubt if much importance should be attached to this slightly higher protection in your assessment of his notable success with his Canadian designed and manufactured machine. It has earned excellent acceptance here, in the United States and abroad. He is here today and I will not steal his thunder, but I just did not want to fail to acknowledge the success of a wholly Canadian performance in our particular field.

Mr. Chairman, that is my opening statement. You will have noted that it has concentrated on the matter of Canada-United States trade from the perhaps rather narrow viewpoint of the equipment distributor. Others are far better qualified than I to speak for the manufacturer, productivity, and export aspects of our industry vis-à-vis the United States. Fortunately, as you know, I am accompanied by two gentlemen whose evidence will, I am sure, be of substantial assistance to the committee in those regards.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Thorp. I now call on Mr. Sully.

## [Traduction]

frontière, dans le cas des filiales appartenant à des compagnies américaines, tout cela n'a pas encouragé la création à grande échelle de nouvelles entreprises de fabrication canadiennes ou une expansion notable des sociétés établies avant 1968 sous le tarif protecteur d'alors plus élevé.

Il existe un secteur très important des affaires sur lequel il est opportun de formuler quelques remarques. Il s'agit des tracteurs, dénommés à combustion interne, sur chenilles ou sur roues. Ils ont leur propre tarif spécial, ne font pas partie du programme d'équipement et entrent pour plus de 200 millions de dollars, disons 20 p. 100, dans nos importations totales de machines de construction. Ce matériel a toujours été exempt de droits de douane étant donné, je crois, qu'il était considéré au départ comme matériel agricole. Pour cet article seulement, 20 p. 100 du marché total de la machinerie, le Canada a, historiquement, acheté presque toutes ses machines aux États-Unis. Au cours des dix dernières années environ, il y a eu de plus en plus d'importations de tracteurs fabriqués au Japon, et quelques-uns en Europe, mais de l'avis général, il semble qu'on ait jamais étudié la possibilité de leur fabrication au Canada. Ceci s'explique assurément par l'exemption de droits dont ont toujours bénéficié les tracteurs, sans mentionner les investissements importants nécessaires en usines et en équipement pour que leur fabrication au Canada soit économique.

Ainsi, monsieur le président et honorables sénateurs, si je vous laisse l'impression que les États-Unis dominent considérablement comme fournisseur au Canada, j'aurai atteint mon but. Mais il existe des exceptions à cette règle, et l'une d'entre elles est la société que dirige mon collègue, M. Bruce Sully, président de la Dominion Road Machinery Co. Ltd. de Goderich, en Ontario. Sa société a sûrement réussi à faire autrement en ce qui concerne les niveleuses. La niveleuse est une autre machine qui bénéficie d'un tarif spécial. Il ne fait donc pas partie du programme de machinerie. Le droit est 17½ p. 100 en faveur du pays, soit 2½ p. 100 de plus que le 15 p. 100 applicable, la majorité de la machinerie importée pour laquelle il existe un produit équivalent au Canada. Je doute qu'il faille accorder beaucoup d'importance à cette protection un peu plus élevée en évaluant le succès digne d'intérêt de cette société, avec cette machine de conception et de fabrication canadiennes. Elle est très bien acceptée ici, aux États-Unis et à l'étranger. M. Sully est avec nous aujourd'hui et je ne voudrais pas lui voler la vedette mais je tenais à souligner le succès d'une entreprise entièrement canadienne dans ce domaine.

Monsieur le président, voilà ma déclaration préliminaire. Vous remarquerez qu'elle s'est limitée au point de vue relativement restreint du distributeur d'équipements en ce qui touche les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. D'autres sont beaucoup plus qualifiés que moi pour donner le point de vue du fabricant, de la productivité, et des aspects d'exportation de notre industrie par rapport aux États-Unis. Heureusement, comme vous le savez, je suis accompagné de deux personnes dont les témoignages vous aideront beaucoup, j'en suis sûr, à ces égards.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, monsieur Thorp. Je donne maintenant la parole à M. Sully.



[Text]

**Mr. R. Sully, President, Dominion Road Machinery Company Limited:** Mr. Chairman, honorable senators it is indeed an honour and a privilege for me to be invited to attend your hearings and to tell you some of our story, both of the past and the present, and really what we see in the future for our company, in the hopes that our input can be of some little assistance to your committee in helping formulate the future of Canada as a secondary manufacturer and as a major factor in the international marketplace.

We have presented you with a brief history of our company. However, there are some major milestones in our past that I think are worthy of mention and expansion, since they have set the course of our company in the past years. Incidentally, John, I thank you very much for the commercial.

I should explain that some 65 per cent to 70 per cent of the motor grader customers are political bodies of all levels of government. For example, in Canada it is the town, township, city, county, provincial and federal government bodies. The private sector, generally accounting for the balance, is spread between the road construction industry, the mining industry and the woodlands industry.

Today, the export business of Dominion Road Machinery Company accounts for roughly two-thirds of our total sales, and we forecast that in the not too distant future, a very few years, our foreign sales will account for approximately 90 per cent of our grader sales. So we are vitally interested in the international marketplace.

For your information, in 1945-46 our gross sales were some \$235,000. Thirty years later, this past year our gross sales were in excess of \$50 million, and we are forecasting that in 1982 our sales will exceed \$200 million. In 1945, and for many years, our sales were limited to Canada. Today we are doing business in over 60 different countries. Last December I had the privilege of presenting to the Nigerian High Commissioner in Canada the keys to our serial number 10,000—the 10,000th motor grader built since 1946. It was destined for Nigeria, of course.

There are many factors that have enabled us to obtain this corporate growth. One of them is that since we are relatively small and privately owned, we have been able to react quickly to situations which could help us in our business.

One of the most important decisions that we made was in 1958, when we decided to specialize in the design and building of motor graders and their attachments, to the exclusion of all other construction equipment that we had been designing and manufacturing prior to that time. This enabled us to concentrate all our efforts in designing one product and building a quality product at a competitive price, which would in turn enable us to build up a good professional dealer organization, highly trained in the promotion and service of our products which, by the early sixties, we had in place in Canada. All through the fifties our business was very seasonal, in that 75 per cent of our business was done in a five to six-month period. This, of course, presented many problems in financing off-season production inventory build-up and the fluctuation of our

[Traduction]

**M. R. Sully, président de la Dominion Road Machinery Company Limited:** Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est pour moi un honneur et un privilège d'être invité à assister à vos délibérations, à vous dire un peu notre histoire, passée et présente, et l'avenir que nous entrevoyons pour notre société, dans l'espoir que notre apport vous aidera à formuler l'avenir du Canada en tant que fabricant secondaire et facteur important du marché international.

Nous vous avons présenté un bref historique de notre société. Il y a toutefois certains événements importants dans notre passé qu'il est utile, je crois, de mentionner et d'expliquer pour démontrer la ligne suivie par notre société au cours des années passées. Soit dit en passant, je vous remercie, John, pour la publicité.

Je dois dire que 65 p. 100 des acheteurs de niveleuses sont des organismes politiques à tous les niveaux d'administration. Par exemple, au Canada, une ville, un township, une cité, un comté, des organismes provinciaux et fédéraux en font la demande. Le secteur privé, qui constitue généralement les autres clients, se répartit entre les industries de construction des routes, l'industrie minière et l'industrie de l'exploitation forestière.

De nos jours, les exportations de la Dominion Road Machinery Company représentent environ les deux-tiers de nos ventes totales et nous prévoyons que dans un proche avenir, soit dans quelques années, nos ventes à l'étranger constitueront environ 90 p. 100 de nos ventes de niveleuses. Nos sommes donc fondamentalement intéressés par le marché international.

A titre d'information, nos ventes brutes s'élevaient, en 1945-1946 à quelque \$235,000. Trente ans plus tard, soit l'année passée, elle dépassaient \$50 millions et nous prévoyons qu'elles dépasseront \$200 millions en 1982. En 1945, et pendant de nombreuses années, nos ventes se sont limitées au Canada. Aujourd'hui, nous faisons des affaires dans plus de 60 pays. En décembre dernier, j'ai eu le privilège de présenter au Haut commissaire du Nigéria au Canada les clefs de la niveleuse numéro 10,000, la 10,000<sup>e</sup> niveleuse construite depuis 1946. Elle était évidemment destinée au Nigéria.

Il existe évidemment de nombreux facteurs qui nous ont permis d'obtenir cette croissance. Comme il s'agit d'une société privée relativement petite, nous avons pu réagir rapidement aux situations qui pouvaient nous aider.

Nous avons pris une de nos décisions les plus importantes en 1958 lorsque nous avons décidé de nous spécialiser dans la conception et la construction de niveleuses et leur équipement, à l'exclusion de toutes les autres machines de construction que nous avions conçues et fabriquées auparavant. Ceci nous a permis de concentrer tous nos efforts sur la conception et la fabrication d'un produit de qualité «à un prix concurrentiel» ce qui, en retour, nous a permis d'organiser un bon groupe de vendeurs professionnels très bien formés dans la vente et le service de nos produits que nous vendions dès le début des années 60 au Canada. Pendant toutes les années 50, nos affaires ont été très saisonnières: 75% de la production se faisait dans une période de cinq à six mois. Ceci présentait évidemment de nombreux problèmes pour le financement de la

## [Text]

labour force, with the resulting retraining costs that were involved.

We felt that the answer to this would be to expand our sales into the export field. To do this, we had to be competitive; to be competitive it was obvious that we had to embark on a plant expansion and modernization program, so that we could bring down our unit costs. The early sixties were, therefore, very important in two ways: (1) we entered the export market; (2) we embarked on what has been a continuing capital expansion program for plant modernization. In the past 16 years we have invested in excess of \$8 million in machine tools and plant improvements. These investments have been very necessary to meet production requirements and have been crucial in helping us maintain a competitive position in the international marketplace.

By 1967, we were doing business in six countries overseas. This business could be affected very quickly by the softening of any one of those markets. We therefore decided to embark on an even more concentrated effort to broaden our export base and, as I said, we are now doing business in some 60 countries and this is expanding steadily. For example, in 1969 we shipped our first grader to Africa; in the subsequent years to the end of 1976, in excess of 12 per cent of our production has gone to African countries. Designing and building a quality product at a competitive price and marketing by professionals enabled us to develop our Canadian market in the 1950's and early sixties and then we applied these philosophies to our international marketing arm.

All of these, quality, competitive price, and professional marketing, are very "people-oriented." We feel that "people" have really been the reason we have succeeded. We have, we feel, a very good and healthy relationship with our employees, in that we are all working towards the goal of having Champion the standard of excellence throughout the world. This teamwork, combined with a very responsible attitude of the union representatives and the employees as a whole, has made for very harmonious working habits. For example, we have had only one grievance that has ever been taken to arbitration in over thirty years. I truly believe we have a "Team". "People Power" is a very important link in our business; but cannot succeed without "Good Money Management." Over the years, our company has continually put back its earnings into the company's operation to help foster continued growth.

We have broken down marketing areas into three basic zones: (1) the domestic market in Canada; (2) our international market outside North America; and (3) the United States. It is, of course, very important that we attain and maintain a strong position in our own domestic market before we can look to markets further afield. Only then could we look at the international marketplace. In the past six years we have

## [Traduction]

production hors saison, la constitution des stocks et la fluctuation de notre main-d'œuvre de même que tous les coûts connexes qui en résultaient.

Nous avons cru que la solution serait de nous lancer sur le marché de l'exportation. Mais pour y arriver, nous devons être compétitifs; pour être compétitifs il était évident que nous devons entreprendre un programme d'expansion et de modernisation de nos usines de façon à abaisser nos coûts de production. Le début des années soixante a donc été très important de deux façons: (1) Nous avons commencé à exporter nos produits; (2) nous avons entamé ce qui a été un programme continu d'expansion de capitaux en vue de la modernisation des usines. Au cours des 16 dernières années nous avons investi plus de 8 millions en machines-outils et en améliorations de nos usines. Ces investissements ont été indispensables afin de répondre aux exigences de production et nous ont permis de maintenir une position concurrentielle sur le marché international.

En 1967, nous faisons affaire avec 6 pays d'outre-mer. Nos affaires pouvaient toutefois rapidement souffrir de l'affaiblissement de l'un de ces marchés. Nous avons donc décidé de concentrer nos efforts sur l'élargissement de nos marchés d'exportation et, comme je l'ai déjà dit, nous faisons maintenant affaire avec quelque 60 pays et ce nombre augmente constamment. Par exemple, en 1969 nous avons expédié notre première niveleuse en Afrique. L'année suivante, à la fin de 1976, plus de 12% de notre production a été livrée dans des pays africains. Grâce à la conception et à la réalisation d'un produit de qualité à un prix compétitif et grâce à une commercialisation par des professionnels nous avons pu exploiter notre marché Canadien à la fin des années cinquante et au début des années soixante; nous nous sommes par la suite attaqués à nos marchés internationaux en nous servant de la même méthode.

Tous ces éléments: qualité, prix compétitifs et commercialisation par des professionnels sont à «orientation sociale.» Nous croyons que c'est aux «gens» que nous devons véritablement notre succès. Il nous semble que nos relations avec nos employés sont très bonnes et très saines puisque nous travaillons tous pour faire de Champion la norme d'excellence partout dans le monde. Ce travail d'équipe ainsi qu'une attitude très responsable des représentants syndicaux ainsi que des employés dans leur ensemble, ont contribué à des habitudes de travail très harmonieuses. Par exemple, un seul grief a été soumis à l'arbitrage en plus de 30 ans. Je crois sincèrement que nous formons une «équipe» et que «l'élément humain» est un maillon très important dans notre entreprise; nous ne pouvons toutefois réussir sans «une bonne gestion financière.» Au cours des années, notre société a constamment réinvesti ses bénéfices dans la société afin d'assurer la stabilité de sa croissance.

Nous avons découpé les secteurs de commercialisation en trois zones principales: (1) le marché intérieur canadien; (2) notre marché international à l'extérieur de l'Amérique du nord; (3) les États-Unis. Il est naturellement très important que nous en arrivions à nous maintenir solidement sur notre marché intérieur avant de nous intéresser aux marchés plus éloignés. Ce n'est qu'à cette condition que nous pouvons songer



## [Text]

expended a great deal of energy and monies penetrating the U.S. market. The United States accounts for an absorption of 25 per cent of the grader demand in the world and therefore is really a very important market. In 1965, we had appointed a national distributor in the United States and sales from '65 to '69 were, indeed, very poor. As a result, we negotiated the purchase of the company, which we completed in 1970 and carried out a total reorganization of our staff and dealer representation. Today, we have over 100 dealer outlets and we believe one of the strongest dealer organizations that any construction equipment manufacturer has in the United States.

It is very important that we capture our share of the American market. To accomplish this, because of non-tariff barriers, it is imperative that our product be manufactured in the United States, particularly since approximately 70 per cent of our business is politically-oriented and, therefore, subject to continued threats to implement "Buy America Act" and very often strong presentations to "Don't Buy Foreign." It has become very obvious that in a depressed market, such as the United State has been experiencing over the last one and one-half years, it is even more important that we have an American factory. As a result, we have finalized our plant design and financing and anticipate we will produce our first U.S.-made grader in October of this year. The first motor grader will be basically an assembly operation, with most of the componentry coming from our factories in Canada. We will gradually have an escalation in the U.S. content as production increases, until we are building 1,000 motor graders annually in the United States and there will be approximately 75 to 80 per cent U.S. content. We plan to supply, for many years, the Champion-designed and manufactured transmissions from our Canadian plant facilities, in perpetuity, really.

While it appears that we have a good Canadian industry moving abroad and "leaving home" this is not really the case. I think a better description is that our family is just getting larger. The positive impact of our American plant on our Canadian operations will really be quite considerable. It is estimated that initially to service the American operation, because we do not plan to cut down Canadian production, will require somewhere in excess of 100 additional people in our Canadian facilities. It is our intent that Canada will continue to supply the basic engineering, research and development, together with industrial engineering, tool design and power trains. So, although we are opening an American plant, it will have a very positive effect on our Canadian facilities in the way of increased product and services. For example, to build 1,000 graders in the United States would give an additional workload in Canada of up to the equivalent of 300 motor graders per year.

To finance this large capital expenditure, in excess of \$6 million, we have gone to the American marketplace, because we find that the cost of borrowing money in Canada is just too

## [Traduction]

aux marchés internationaux. Au cours des 6 dernières années, nous avons consacré beaucoup d'argent et d'énergie à pénétrer sur le marché américain. Les États-Unis absorbent 25 p. 100 de la demande mondiale de niveleuse; il s'agit donc d'un marché très important. En 1965, nous avions nommé un concessionnaire national aux États-Unis et les ventes de 1965 à 1969 ont été en vérité très faibles. Nous avons donc négocié l'achat d'une société qui nous appartenait finalement en 1970; nous avons procédé ensuite à la réorganisation complète de notre personnel et de nos vendeurs. Aujourd'hui, nous avons plus de 100 points de vente et nous croyons qu'aucun fabricant d'équipement de construction aux États-Unis n'en possède autant.

Il est très important que nous nous accaparions de notre part du marché américain. Pour y arriver, en raison des barrières non-tarifaires, il nous incombe de fabriquer notre produit aux États-Unis surtout parce qu'environ 70 p. 100 de nos ventes sont destinés à des organismes à caractère politique et que nous sommes sans cesse menacés par «Buy America Act» et très souvent le «Don't Buy Foreign». Il est maintenant tout à fait évident qu'un marché languissant comme celui que les États-Unis depuis un an et demi nous justifie encore plus d'avoir une usine aux États-Unis. Nous avons donc réalisé notre projet d'usine et obtenu le financement; nous espérons en octobre de la présente année, produire notre première niveleuse fabriquée aux États-Unis. Cette niveleuse sera montée sur place et la plupart des pièces proviendront de nos usines canadiennes. Au fur et à mesure de l'augmentation de notre production, nous utiliserons de plus en plus de pièces fabriquées aux États-Unis, tant que nous ne construirons pas 1,000 niveleuses aux États-Unis qui contiendront 75 à 80 p. 100 de pièces fabriquées aux États-Unis. Nous prévoyons utiliser pendant de nombreuses années et même à perpétuité les transmissions Champion conçues et fabriquées dans nos usines canadiennes.

Alors qu'il semble qu'une bonne industrie canadienne s'en va à l'étranger et «quitte le pays», ce n'est pas vraiment le cas. Je pense qu'il vaudrait beaucoup mieux dire que notre famille s'agrandit tout simplement. L'influence positive de notre usine américaine sur nos activités canadiennes sera assez considérable. On prévoit qu'au début pour entretenir notre usine américaine, parce que nous n'avons pas l'intention de diminuer la production canadienne, nous aurons besoin de plus de cent employés supplémentaires dans nos usines canadiennes. Nous avons l'intention de continuer de produire au Canada l'ingénierie de base, la recherche et le développement ainsi que l'organisation industrielle, la conception des outils et des systèmes de transmission. L'ouverture d'une usine aux États-Unis, aura un effet très positif sur nos installations canadiennes puisqu'elle nous permettra de produire plus de produits et de services. Par exemple, la construction de 1,000 niveleuses, aux États-Unis occasionnerait une charge de travail supplémentaire au Canada correspondant à la construction annuelle de 300 niveleuses.

Pour financer ces investissements importants qui dépassent 6 millions de dollars, nous nous sommes adressés aux Américains parce que nous croyons qu'il en coûte beaucoup trop cher



## [Text]

expensive. In our projected costs, we anticipate that our savings in the American plant should be considerable, basically because of money costs being cheaper in the United States, the overall tax situation being somewhat lower and the social services and fringe benefits generally costing less than Canadian costs, together with lower wages. However, the prime consideration influencing our decision has been that we are trying to increase our market share in the United States. To do so we must circumvent the non-tariff barriers and the only way to do this effectively is to have an American plant. We also want to develop the American international contractors who, through various American projects, are working abroad but must purchase American-made products. This market is presently closed to us; however, with an American plant, this becomes a business that we can develop and expand.

We anticipate that the world is going to break down into a series of trading areas, for example, LAFTA, the Andean Group, the European Economic Council and the West African Trading Federation, et cetera. To meet this situation, it is our intent that in the immediate future we will have assembly plants, not of the scale of the United States, but much smaller assembly plants in some of the basic trading blocs. We are presently negotiating to establish factories in four different areas of the world. Most of these plants will take semi-knocked down motor graders and reassemble them. This will give some foreign countries local content and will give them an initial start toward having a secondary industry being developed, a goal that most developing countries, including Canada, urgently require. It is our opinion that, if we do not go forward on this type of plan, we will progressively find countries putting up very high tariff and non-tariff barriers and, indeed, in some instances, closing the doors totally to foreign imports, similar to our experience in the U.S.A. when a 10 per cent surtax was imposed by President Nixon.

Our company, as we know it today, will change considerably. We will always manufacture complete motor graders, but our role as a supplier for parts and components will increase substantially. Our research, design and engineering will all grow and our transmission and gear business will expand through demands both from overseas and the U.S. for motor graders and other manufactures utilizing our gearing and transmissions.

Once again, prices are a factor but the overwhelming cause for the expansion into the U.S. and other countries is to increase our market share, a goal that will make our company an even stronger Canadian corporate citizen.

Those, Mr. Chairman, are our plans. There are, of course, things that generally concern us in the future of our country. The apparent erosion of Canadian competitiveness in the domestic and world marketplace concerns us. I do not believe

## [Traduction]

d'emprunter au Canada. Sur le plan budgétaire, nous prévoyons réaliser des économies considérables avec notre usine américaine surtout parce que les frais d'intérêt sont moins élevés aux États-Unis, de même que les impôts, les dépenses relatives aux services sociaux et les bénéfices marginaux tandis que les salaires sont plus bas. Toutefois, le point qui a le plus influencé notre décision est le fait que nous essayons d'augmenter notre part du marché aux États-Unis. Pour cela, nous devons nous soustraire aux barrières non tarifaires et la seule façon efficace d'y arriver est de posséder une usine sur le sol américain. Nous voulons également mettre sur pied un groupe international d'entrepreneurs américains qui travaillent à divers projets réalisés à l'étranger mais qui doivent acheter des produits fabriqués aux États-Unis. Ce marché nous est présentement fermé; mais en ayant une usine aux États-Unis, nous pourrions jeter les bases de ce genre d'affaires et l'étendre ensuite.

Nous prévoyons que le commerce mondial va se morceler en une série de zones, par exemple LAFTA, le Groupe des Andes, le Conseil économique européen et la Fédération commerciale ouest africaine, etc. Pour faire face à cette situation, nous avons l'intention de procéder, dans un avenir assez rapproché, à l'acquisition de ces grands blocs commerciaux, de petites usines d'assemblage beaucoup moins importantes que les usines américaines. Nous sommes présentement en négociations pour établir des manufactures dans quatre différentes régions du globe. La plupart de ces usines serviront à la remise en état de trieurs de minerai motorisés. Cela améliorera à l'échelle locale la situation de certains pays étrangers et les lancera sur la voie de l'expansion de l'industrie secondaire, objectif que la plupart des pays en voie de développement, et le Canada, désirent ardemment atteindre. A notre avis, si nous ne lançons pas ce genre d'entreprise, les pays établiront progressivement des barrières tarifaires et non tarifaires très élevées et fermeront même, dans certains cas, leurs portes à l'importation, comme nous en avons fait l'expérience aux États-Unis lorsque le président Nixon a imposé une surtaxe de 10 p. 100.

Nous savons maintenant que notre société est appelée à changer considérablement. Nous continuerons de fabriquer des trieurs de minerai motorisés, mais nos activités comme fournisseurs de pièces s'accroîtront fortement. Notre expansion s'effectuera également sur le plan des recherches, de la conception et du génie et le secteur de notre industrie qui s'occupe de la fabrication des engrenages et des systèmes de transmission deviendra beaucoup plus important pour répondre à la demande des pays étrangers et des États-Unis en trieurs de minerai ainsi qu'à celle d'autres entreprises qui utilisent nos engrenages et nos transmissions.

Encore une fois, les prix sont un facteur important, mais la raison principale de notre expansion aux États-Unis et dans d'autres pays est notre intention d'étendre notre part du marché, objectif qui, si nous l'atteignons, fera de notre société une société canadienne encore plus prospère.

Vous connaissez maintenant nos intentions, monsieur le président. Évidemment, certains aspects de l'avenir de notre pays nous concernent en général. L'apparente détérioration de la concurrence sur les marchés intérieurs et mondiaux nous

## [Text]

that Canadians can or do work with any less productivity than others; however, we have not controlled inflation as effectively as have some other countries.

The "climate of expectations" still prevails, not just with labour, but with management and investors who want better dividends, companies and investors who want a better return on their investments, and so forth. As a result, unless there are basic changes in all our attitudes, and it becomes apparent that there are basic changes, I urge you, repugnant as they are, to retain some form of AIB controls, even beyond 1978, if necessary. We cannot afford another wild inflationary spiral. If we experience one, our country will literally go out of business as a manufacturer and, truly, we will be hewers of wood only.

The AIB does not rest well with anyone, but surely we could retain it in a modified form that would be more equitable to all and thereby help ensure that we stay at least internationally competitive and a viable manufacturing community.

Next comes international trade. Our concern is that the international trade promotion seems to be splintered, and is being splintered, by many agencies, both federal and provincial. If the provinces insist on having trade missions and trade departments, they should set them up in conjunction with the federal department and as a part of Canada. All we seem to manage to do is to add an unbelievable amount in the way of costs at the government level while at the same time creating confusion for potential customers. We end up, I feel, with a shotgun effect rather than a concentrated effective operation.

Next, the excessive costs of government at all levels. It appears to us that somehow we must reduce the cost of government at all levels. One example where unnecessary costs are incurred is in the duplication of trade missions. We do not, in my opinion, require provincial trade departments at home or trade offices as such abroad. Such departments and missions have done nothing but add to our costs. Hopefully, they could be carried out on a much smaller scale, if necessary, and in concert with trade efforts undertaken by the federal government.

We must pay well to get the high calibre of people required for our public service, but we must also have the ways and means of reducing staff in the event of efficiency or redundancy, and such reductions must be obtainable without irresponsible walk-outs and strikes. It appears that the members of our public service hold their jobs in perpetuity regardless of their need or their capabilities. To me, such a policy is totally irresponsible.

In respect of tariffs, we would, were all things equal, actively support free trade. However, things are not equal. We

## [Traduction]

inquiète. Je ne crois pas que le Canada soit moins productif que les autres pays; mais nous n'avons pas jugulé l'inflation avec autant d'efficacité que d'autres.

Le «climat d'attente» règne toujours, non seulement en ce qui concerne la main-d'œuvre, mais aussi la gestion et les investisseurs qui veulent de meilleurs dividendes, les sociétés et les investisseurs qui espèrent que leurs investissements leur rapporteront davantage, et ainsi de suite. Par conséquent, je vous demande instamment, si cette attitude ne change pas radicalement, et elle est en train de changer, de maintenir, dans une certaine mesure, les contrôles de la Commission anti-inflation, bien que ces contrôles nous répugnent, au-delà de 1978 si besoin est. Nous ne pourrions pas résister à une autre folle montée inflationniste. S'il s'en produisait une, le Canada devrait se retirer complètement des affaires comme pays manufacturier; nous serons réellement réduits à l'état de bûcherons.

Les contrôles de la Commission anti-inflation ne plaisent pas à tout le monde, mais nous pourrions certainement les maintenir sous une forme modifiée qui les rendrait plus justes et permettrait au Canada de rester un pays compétitif sur le plan international et de maintenir son industrie à un niveau viable.

Parlons maintenant du commerce international. Nous nous inquiétons de ce que la promotion du commerce international fait l'objet des mesures de sabotage de la part de nombreux organismes fédéraux et provinciaux. Si les provinces tiennent absolument à instituer des missions commerciales et à former des ministères du commerce, elles devraient le faire conjointement avec le ministère fédéral et en tant que parties intégrantes du Canada. Il semble que tout ce que nous faisons soit d'augmenter incroyablement les dépenses de nos gouvernements tout en créant une confusion qui rebute les clients éventuels. A mon avis, notre façon d'agir a beaucoup plus l'effet d'un coup de canon que celui d'une concentration efficace de nos opérations.

Parlons maintenant des dépenses excessives auxquelles se livre le gouvernement à tous les échelons. Il nous semble que nous devons trouver un moyen de réduire les dépenses gouvernementales. Le double emploi des missions commerciales est un bon exemple des dépenses inutiles. Selon moi, nous n'avons pas besoin, au Canada, de ministères provinciaux du commerce ni de véritables missions commerciales à l'étranger. Ces ministères et missions n'ont eu d'autre effet que de gonfler nos dépenses. L'idéal serait qu'ils puissent effectuer leurs opérations à une échelle moindre, si besoin était, en concertant leurs efforts avec ceux du gouvernement fédéral.

Nous devons payer cher le niveau de compétence qu'exige notre fonction publique, mais nous devons aussi disposer de moyens nous permettant de réduire les effectifs dans les cas d'inefficacité ou de double emploi. Il devrait être possible d'effectuer ces réductions de personnel sans qu'il ne s'ensuive des grèves irréflechies. Il semble que les membres de notre fonction publique sont assurés d'un poste à perpétuité sans tenir compte de leur utilité ou de leurs capacités. D'après moi, cette politique manque de sérieux.

En ce qui concerne les tarifs, toutes choses étant possibles, nous pourrions appuyer activement la libre entreprise. Toute-



[Text]

must, therefore, in our opinion, continue to have tariff protection in Canada. There are several reasons for the need for tariff protection, some of which are: the fact that the Canadian inflation rate has not been contained in a manner comparable to that of the United States; the cost of money is much higher in Canada than it is in the United States; and the economy of scale is much more in favour of the United States and European manufacturers.

Mr. Chairman, our comments are not all bad. There are obviously many good points. I would be remiss if I did not comment about the professionalism of the federal Department of Industry, Trade and Commerce. Its staff is recognized by the majority of international traders as one of the most professional groups of dedicated people, second to none. I should also mention the co-operation of the Export Development Corporation in insuring us in respect of our underwriting of dealer floor plans in the United States and, of course, in our many overseas contracts, and the active work of CIDA in helping underdeveloped countries work towards self-reliance, which has been of great assistance to Canadian manufacturers in promoting export sales of Canadian products.

I apologize for taking longer than my allocated time, Mr. Chairman. I trust that the committee will be understanding.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Sully. I will now ask Mr. Chorlton to complete the lead-off statements.

**Mr. R. W. Chorlton, President, Wajax Limited:** Thank you, Mr. Chairman. We should like to thank you for the privilege of allowing us to appear before your committee for the purpose of discussing trade relations with the United States. My colleague, John Thorp, has reviewed for you the magnitude of the construction type machinery market that exists in Canada for United States manufacturers. It is my intention to describe briefly my company's involvement in such trade. Before proceeding, I should like to stress one point made by Mr. Thorp, namely, that products classified as construction machinery are in fact the production machinery of many vital sectors of the extractive (mining) and renewable resources (woodlands) which are the very foundation of our economy. As a result, and as Mr. Thorp has pointed out, the per capita demand in Canada for this type of equipment is twice as high as the demand in the United States. This fact should have played an important role in the development of a Canadian industrial strategy for secondary manufacturing. I will return to this point later in my remarks.

Wajax is a Canadian public company which, through subsidiaries, distributes and, to an increasing extent, manufactures equipment used in the mining, forestry, construction, utility and transportation industries. Of the \$93 million in

[Traduction]

fois, toutes choses n'étant pas pareilles, nous croyons qu'il convient de continuer la politique de la protection des tarifs au Canada, et ce, pour plusieurs raisons dont les suivantes: le fait que le taux d'inflation au Canada n'a pu être contrôlé de la même façon qu'aux États-Unis; les prêts coûtent beaucoup plus chers qu'aux États-Unis; et les économies dimensionnelles favorisent beaucoup plus les fabricants américains et européens.

Monsieur le président, nos observations ne sont pas toutes négatives. Il y a certainement beaucoup d'aspects positifs. Je serais coupable de négligence si je ne parlais pas du professionnalisme du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce. La plupart des commerçants internationaux reconnaissent que le personnel de ce ministère est l'un des groupes professionnels les plus dévoués qu'il soit, en fait, il ne cède le pas à personne. J'aimerais aussi mentionner la collaboration de la Société pour l'expansion des exportations qui a accepté de garantir nos engagements quant aux locaux des concessionnaires aux États-Unis, sans oublier l'appui que cette société nous a donné à l'égard de nos nombreux contrats à l'étranger. Je tiens également à signaler le travail accompli par l'A.C.D.I. en aidant les pays sous-développés à acquérir un certain degré d'indépendance, ce qui est tout à l'avantage des fabricants canadiens, puisqu'on promouvoit ainsi l'exportation de produits canadiens.

Je m'excuse d'avoir pris plus de temps qu'il ne m'en avait été alloué, monsieur le président. J'espère que le Comité saura comprendre.

**Le président:** Merci beaucoup, Monsieur Sully. Je demande maintenant à M. Chorlton de terminer la déclaration préliminaire.

**M. R. W. Chorlton, président, Wajax Limited:** Merci, monsieur le président. Nous tenons à vous remercier du privilège que vous nous avez accordé en nous invitant à comparaître devant ce Comité pour discuter des relations commerciales avec les États-Unis. Mon collègue, M. John Thorp, vous a parlé de l'importance du marché qui existe au Canada pour les fabricants américains de machinerie de construction. J'ai l'intention de vous décrire brièvement les activités de ma société dans ce domaine. Avant de commencer, j'aimerais souligner un des sujets auquel M. Thorp a fait allusion, à savoir, que les produits classés dans la catégorie des machines de construction se composent en fait d'équipement de production nécessaire dans bon nombre de secteurs essentiels comme l'extraction (l'industrie minière) les matières premières renouvelables (l'industrie forestière) secteur qui, constituent le fondement de notre économie. Par conséquent, comme M. Thorp l'a déjà mentionné, la demande par habitant au Canada à l'égard de ce genre d'équipement est deux fois plus élevée que celle qui existe aux États-Unis. Ceci aurait dû jouer un rôle important dans l'élaboration d'une stratégie industrielle au Canada dans le secteur secondaire. Je reviendrai sur cette question plus tard.

Wajax est une société publique canadienne qui, par l'intermédiaire de filiales, distribue et fabrique, dans une certaine mesure les machines utilisées dans les secteurs minier et forestier, de même que dans l'industrie de la construction, des



## [Text]

gross revenues in 1975, approximately 80 per cent was in the form of distributed products, and the major portion of the balance was in the nature of goods of our own manufacture.

Our company is 99 per cent controlled by Canadian shareholders and, although small in size compared to the companies managed by some of the previous witnesses who have appeared before this committee, we have enjoyed what we believe to be an impressive record of growth over the last ten years serving customers in all provinces and the territories. We have 25 sales and service units in Canada and three in the United States, utilizing a total of approximately 350,000 square feet. In addition, we have five manufacturing locations in Ontario, Quebec and Seattle, Washington, utilizing approximately 200,000 square feet. Wajax employs 1,100 people and is organized with a high degree of decentralization and a high level of accountability for profit centre management.

Dealing first with our distribution business, the volume imported for resale during 1975 had a value of \$37 million. Of that amount, \$29 million, or 77 per cent, came from the United States. The balance was imported from the United Kingdom, Sweden, Denmark, France, Germany and Austria. The distribution style of activity is much as described by Mr. Thorp in his submission. Very little remains for elaboration by me other than to stress the point that Canada is an extremely important market for United States manufacturers of industrial machinery. Despite the size of this market, however, there has been relatively small growth in the number of manufacturers in Canada during the past decade. The expansion has not been commensurate to the size of the market. Those U.S. companies which have set up facilities in Canada have, by and large, put up assembly plants that are designed to take maximum advantage of the tariff structure while providing a minimum amount of fixed asset investment. There is no doubt in our minds that the Kennedy Round tariff reduction from 22½ per cent to 15 per cent resulted in a diminished interest in Canadian manufacturing on the part of the United States and other foreign principals.

Any further reduction in tariffs will undoubtedly lead to the slowing down and eventual closing of many U.S.-owned plants as a result of the tariff incentive no longer offsetting the increased cost of shorter production runs. The Canadian market demands the full range of product models and services available to U.S. customers. At the current 15 per cent duty, this has led to a measure of rationalization as higher volume models are produced in Canada, with the remainder being imported from home factories or given token Canadian content, with a resulting decrease in Canadian manpower input. We believe that these production jobs are important to Canada, and any further significant move to a policy of free trade would result in a further serious restructuring of Canadian industry with most—we believe almost all—of the jobs moving south of the border. We all must understand that while Canada encouraged foreign manufacturers to locate produc-

## [Traduction]

services publics et du transport. Environ 80% des 93 millions de revenu enregistré en 1975 représentaient des produits distribués et la plus grande part du reste consistait en des biens que nous avons produits nous mêmes.

Notre société est contrôlée à 99% par des actionnaires canadiens et bien qu'elle ne soit pas tellement importante, comparativement à certaines sociétés que dirigent certains des témoins qui ont déjà comparu devant ce Comité, nous avons connu au cours de la dernière décennie une expansion que nous croyons assez impressionnant. Nous avons des clients dans toutes les provinces et les territoires. Nous avons 25 sections de ventes et services au Canada et trois aux États-Unis et nous occupons une superficie totale d'environ de 350,000 pieds carrés. En outre, nous avons cinq installations de fabrication en Ontario, au Québec, et à Seattle dans l'État de Washington qui utilisent une superficie d'environ 200,000 pieds carrés. Wajax compte 1,100 employés, l'administration est hautement décentralisée et il existe un haut degré de responsabilité à l'égard d'un système de gestion orienté vers le profit.

Traisons d'abord de nos activités de distribution. Nous avons importé en 1975 pour une valeur de \$37 millions de produits à revendre. De ce montant, \$29 millions soit 77% provenaient des États-Unis. Le reste représente des importations provenant du Royaume-Uni, de la Suède, du Danemark, de la France, de l'Allemagne et de l'Autriche. Le mode de distribution ressemble à la description fournie par M. Thorp dans sa présentation. Je n'ai presque rien à ajouter. Je tiens simplement à souligner le fait que le Canada constitue un marché extrêmement important pour les fabricants américains de machinerie industrielle. Toutefois, en dépit de l'importance de ce marché, le nombre de fabricants canadiens n'a connu qu'une très légère augmentation au cours de la dernière décennie. L'expansion n'a pas été proportionnelle à l'importance du marché. Les sociétés américaines qui ont établi des installations au Canada ont, à tout prendre, monté des usines d'assemblage conçues pour tirer le maximum de profit de la structure des tarifs tout en n'investissant qu'une somme minimale en immobilisations. Il ne fait aucun doute que la réduction de tarif de 22½% à 15% imposée lors du Kennedy Round a contribué à diminuer l'intérêt que portent les États-Unis et les autres investisseurs étrangers à l'égard du secteur de la fabrication au Canada.

Toute réduction additionnelle des tarifs entraînerait immanquablement un ralentissement des activités et, éventuellement, la fermeture de plusieurs usines américaines, étant donné que les mesures d'encouragement des tarifs ne compenseront plus l'augmentation des coûts de la production à un rythme réduit. Le marché canadien a besoin de tout l'éventail des produits et des services proposés aux consommateurs américains. Avec l'actuel tarif douanier de 15%, on a dû appliquer des mesures de rationalisation, étant donné que les articles produits en grande quantité sont fabriqués au Canada, le reste étant importé d'usines américaines ou recevant un signe distinctif avant la mise en vente au Canada; de ce fait, on note une diminution de l'intervention de la main-d'œuvre canadienne. Nous croyons que ces emplois au stade de la production sont importants pour le Canada et que toute mesure supplémentaire en faveur d'une politique de libre échange obligerait à entre-

## [Text]

tion in Canada for the Canadian market, what resulted was primarily satellite production units. Foreign ownership dictated that all R&D take place outside Canada; that marketing strategy be developed outside Canada; that capital management expertise be situated outside Canada; and that executive direction of Canadian satellites be integrated with the management pool of the U.S. parent.

These factors have contributed to the current situation—a great number of foreign-owned secondary manufacturing plants in Canada that are generally satellite operations with skeleton management groups led by a young, aggressive manager on his way to the “big job” south of the border, or by an older man who is close to retirement. Although this group of plants most certainly represents a substantial number of jobs, and recent cosmetic efforts have been made at “Canadianization,” we cannot expect this element to contribute to any successful future strategy. We must, however, remain realistic about our treatment of such companies because of the unfortunate consequences should the jobs be repatriated. In contrast, I might add that my colleague, Mr. Sully, has built a Canadian-owned and managed machinery manufacturing company which is competitive throughout North America and the world.

Turning now to our manufacturing divisions, these comprise four units, namely our Utility Equipment Manufacturing Division, our Fire Pumps and Accessories Division, our Fire Hose Manufacturing Division and Mining Service Rubber Division. The Fire Pump and Accessories Division, with small plants in Montreal and Seattle, Washington, produces a proprietary line of forest fire protection pumps and accessories; the other three divisions manufacture certain proprietary lines but their main business thrust is built around licensing agreements with companies in Austria, Sweden and the United States. The largest unit by far is our Utility Equipment Manufacturing Division which is a licensee of an American company. During the last five years, we have developed this unit from one fifth the size of our American associates' business to one half the size, and now believe this plant to be the second largest in North America for this type of equipment. This, of course, means that we currently enjoy a disproportionately high share of the Canadian market and have had to look to foreign markets to fully utilize our capacity. Our plan was to develop a manufacturing unit large enough to support a professional management team including product innovation and development. We have become increasingly frustrated over the last three years as Canadian wage rates and social benefit costs associated with payroll have escalated much more rapidly than in the United States. Five years ago our wage rate was \$.60 per hour lower than our U.S. partner. Today we pay \$.60 per hour or 10 per

## [Traduction]

prendre une importante restructuration de l'industrie canadienne car, dans ce cas, la plupart des emplois en question devraient être supprimés au profit de la main-d'œuvre américaine. Nous devons comprendre que la politique canadienne visant à encourager les producteurs étrangers à créer des unités de production au Canada pour le marché canadien n'a entraîné que la création d'unités de production satellites. Les propriétaires étrangers ont exigé que la totalité de la recherche et du développement soit réalisée à l'extérieur du Canada, que la stratégie de mise en vente soit élaborée en dehors du Canada, que les experts en gestion du capital travaillent en dehors du Canada et que la direction des unités satellites canadiennes soit intégrée à l'équipe de direction des sociétés-mères américaines.

Ces facteurs sont à l'origine de la situation actuelle. Un grand nombre des usines étrangères de production secondaire installées au Canada n'ont généralement que des activités accessoires et ne disposent que d'équipes de direction réduites, avec, à leur tête un jeune directeur agressif cherchant à obtenir une «grosse situation» aux États-Unis ou un homme âgé à la veille de la retraite. Bien que ce groupe d'entreprises représente certainement un nombre substantiel d'emplois et que l'on ait entrepris récemment un effort de «canadianisation», nous ne pouvons nous attendre à ce que cet élément puisse intervenir dans une future stratégie positive. Cependant nous devons demeurer réalistes quant au sort réservé à ces sociétés, à cause des funestes conséquences qu'entraînerait le rapatriement de ces emplois. Par contre, je peux ajouter que mon collègue M. Sully, a établi une société de fabrication de machines industrielles dirigées et possédées par des Canadiens. Cette société est concurrentielle au niveau nord-américain et au niveau mondial.

En ce qui concerne nos divisions de fabrication, elles comprennent quatre unités, à savoir une division de fabrication d'équipement de services publics, une division de fabrication de pompes et d'accessoires d'incendie, une division de fabrication des manches d'incendie et une division pour la fabrication de tuyaux de caoutchouc pour les mines. La division des pompes et des accessoires d'incendie fabrique, dans ses petites usines de Montréal et de Seattle (Washington), une gamme exclusive de pompes et d'accessoires de protection contre les incendies de forêts; les trois autres divisions fabriquent certaines gammes exclusives, mais leurs activités principales sont constituées par l'exploitation de licences qui lient notre société à des sociétés installées en Autriche, en Suède et aux États-Unis. Notre division de fabrication d'équipement pour les services publics, qui exploite la licence d'une compagnie américaine, est de loin la plus importante. Au cours des cinq dernières années, cette unité a connu une forte expansion: sa taille correspondait initialement au cinquième de l'entreprise de nos associés américains, elle représente actuellement la moitié de l'entreprise américaine et nous estimons que notre usine arrive au deuxième rang en Amérique du Nord pour ce type d'équipement. Naturellement, cela signifie que nous bénéficions d'une part excessivement importante du marché canadien et que nous avons dû prospecter sur les marchés étrangers pour utiliser pleinement nos capacités. Notre société a mis en place une unité de fabrication suffisamment importante pour justi-



[Text]

cent more in direct labour rates than our U.S. counterpart, and by virtue of lower volume probably do not obtain the same level of productivity. Our average weekly rate is \$240 and the average for Central Ontario as reported by the Industrial Relations Institute is \$239.60 as at September, 1976.

This, together with the Canadian dollar floating and remaining at what appears to be artificially high levels, is making it increasingly difficult for us to remain competitive in Canada let alone the export markets. We must, therefore, seek additional machinery products to manufacture for the Canadian market in order to maintain operating stability. This is a matter of corporate survival for Canadian owned factories, but foreign owned management might well decide to close and service from outside Canada.

This may happen at any rate when you consider the serious labour situation in our country. Recent statistics indicate that during 1975 Canada lost more man days per 1,000 employed—2,840 to be exact—to strikes than the next worst country—Italy which lost 1,640. We are naive when we consider co-determination as a solution to our labour problems when our strike record is five times worse than that of the United Kingdom and cannot be effectively compared to Germany or the Scandinavian countries. A further disadvantage is that unlike the United States, Canada does not enjoy protection equivalent to the Buy American Act. Government procurement of equipment in the United States allows for substantial price premiums for United States produced goods and in many cases requires United States content. Our plant in Seattle manufactures forest fire control pumps that are purchased primarily by United States federal and state authorities. This market is effectively close to non United States manufacturers. As a result, we have maintained plants in Montreal and Seattle for over ten years manufacturing similar equipment in less than economic quantities. Now, because of the rapid escalation of Canadian wage rates, we are studying the cost and market effects of consolidating our manufacturing at our Seattle plant. Preliminary indications are that because of lower component costs, lower wage rates and a somewhat larger domestic market, we would derive corporate economic benefit from closing down in Canada and developing our Seattle unit. Any reduction in Canadian tariff rates would, of course, increase these benefits. In the absence of any specific federal or provincial buy Canada policies, we may be forced to expand our Seattle unit and reduce production in Canada.

[Traduction]

fier une équipe de direction comprenant un secteur de création et de développement de produits nouveaux. Nous avons connu, au cours des trois dernières années, des difficultés croissantes, car les taux des salaires et les coûts des bénéfices sociaux ont augmenté beaucoup plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis. Il y a cinq ans, notre salaire horaire était de \$.60 inférieur à celui de notre partenaire américain. Aujourd'hui, il est supérieur de 10%, soit de \$.60, à celui de notre homologue américain et nous n'atteignons vraisemblablement pas le même degré de productivité à cause du plus faible volume de la production. Notre salaire moyen hebdomadaire est de \$240.00 et la moyenne ontarienne indiquée par l'Institut des relations industrielles était de \$239.60 en septembre 1976.

Ceci, combiné au fait que le dollar canadien flotte et reste à un niveau artificiellement élevé, nous oblige à faire face à des difficultés croissantes pour rester concurrentiels au Canada, indépendamment des marchés d'exportation. Nous devons donc chercher à fabriquer d'autres produits pour le marché canadien, afin de maintenir notre stabilité. C'est une question de survie pour les sociétés canadiennes de fabrication, mais il se pourrait que les directions étrangères décident de fermer leurs établissements canadiens et de vendre sur le marché canadien leurs produits fabriqués à l'étranger.

Ceci pourrait très bien se produire, étant donné la situation sérieuse de l'emploi dans notre pays. Les statistiques récentes indiquent qu'en 1975, le Canada est arrivé en tête pour le nombre des jours-hommes perdus à cause des grèves, avec un chiffre de 2,840 sur la base de 1,000 employés, alors que l'Italie, qui arrive en deuxième position, n'en a perdu que 1,640. C'est faire preuve de naïveté que de penser que la cogestion est une solution à nos problèmes de main-d'œuvre; les pertes provoquées par les grèves sont cinq fois plus importantes au Canada qu'au Royaume-Uni et n'autorisent aucune comparaison avec l'Allemagne ou les pays scandinaves. Contrairement aux États-Unis, le Canada ne bénéficie pas d'une protection comparable à celle que procure le Buy America Act, et ceci constitue un inconvénient supplémentaire. Le gouvernement américain, lorsqu'il s'approvisionne en matériel, accorde des primes substantielles pour les produits fabriqués aux États-Unis et, dans bien des cas, exige des produits américains. Les pompes de lutte contre les incendies de forêt fabriquées dans notre usine de Seattle sont achetées principalement par les autorités fédérales et provinciales des États-Unis. Ce marché est fermé aux fabricants installés en dehors des États-Unis. Nous avons maintenu l'exploitation de nos usines de Montréal et de Seattle pendant plus de dix ans, en fabriquant des quantités de produits semblables qui se situaient en deçà du seuil de rentabilité. Maintenant, étant donné l'augmentation rapide des salaires canadiens, nous étudions les conséquences, sur les coûts et sur le marché, d'une augmentation de la production de notre usine de Seattle. Les premiers éléments indiquent qu'en raison du coût inférieur des composants de base, du taux inférieur des salaires et du marché national plus important, la société aurait intérêt à cesser l'exploitation de l'usine canadienne et à développer l'usine de Seattle. Une réduction du tarif douanier canadien ferait naturellement augmenter les bénéfices. En l'absence de toute politique fédérale ou provinciale favorisant l'achat des produits



## [Text]

From our experience as distributors of equipment manufactured in the United States or in Canada by United States owned subsidiaries, together with our own manufacturing experience, we believe we have had a broad exposure to tariff and cost problems in both the United States and Canada. As we are well aware, United States companies were encouraged to locate production facilities in Canada for the Canadian market. An exception to this pattern has been the auto industry which, while remaining under total United States control, has by virtue of the Auto Pact been producing in Canada for the United States market as well as vice versa. The success of the auto experiment, which has stimulated an extraordinary diversification of Canadian secondary manufacturing, has to some extent obscured the negative effect that this has had upon true Canadian industrial independence. Canada now has too many small plants with narrow protective interests. There is available capacity to create many new jobs for export sales but each segment is too fractured to support an effective sales program in foreign markets or is instructed not to do so by foreign control.

Canadian government strategy has been to support the establishment of secondary manufacturing in economically depressed areas of Canada. This policy is artificial and has encouraged further fracturing of secondary industry and has created an attitude of false hope for industrial development in many areas of our country.

Governments have failed to understand that Canadian secondary industry cannot be all things to all people and should not receive financial support in the absence of realistic, attainable, profitable results. To further complicate matters, it would appear that the government's social philosophy is gradually destroying entrepreneurial spirit in Canada. Laws have slowly but systematically been introduced to eliminate the opportunity to establish a personal capital base as a reward for initiative and risk. We have permitted the development of a concept whereby profit has become a dirty word, and profitable corporations are believed in some mysterious way to siphon off the wealth of society for their own nefarious ends. Nothing could be further from the truth. Profits generated by Canadian corporations are the life blood of our economy, and if we allow ourselves to be diverted from this belief by the posturing of doctrinaire socialists, our national economic survival will be at stake.

This is not merely a question of dollars and cents. You cannot legislate research or innovation. If the government does not change direction in this matter we fear a resumption of the brain drain whereby many of our top young businessmen will emigrate.

The great frustration is that Canada is extremely well positioned to successfully participate in international development. By adopting a more thoughtful industrial strategy we

## [Traduction]

canadiens, nous pourrions être amenés à développer notre unité de Seattle et à réduire notre production au Canada.

Étant donné notre expérience en tant que distributeurs de matériel manufacturé aux États-Unis ou au Canada par des filiales de sociétés américaines ainsi que notre propre expérience de fabricant, nous croyons avoir une assez bonne connaissance des problèmes financiers et tarifaires auxquels font face les entreprises, tant au Canada qu'aux États-Unis. Comme nous le savons bien, les sociétés américaines ont été encouragées à construire au Canada les usines qui produisent des biens destinés au marché canadien. L'industrie de l'automobile fait exception à cette règle car bien qu'elle soit totalement contrôlée, par les États-Unis, elle peut, en vertu du Pacte de l'automobile, produire au Canada des biens destinés au marché américain et vice-versa. Le succès de l'expérience tentée dans le secteur de l'industrie automobile, en entraînant une diversification extraordinaire de l'industrie manufacturière secondaire au Canada, a quelque peu dissimulé les effets négatifs qu'en avaient résulté pour l'indépendance industrielle du Canada. Le Canada possède actuellement trop de petites usines dont il doit sauvegarder les intérêts. Il est possible de créer de nombreux emplois dans le domaine de la promotion des exportations, mais chaque secteur est trop fragmenté pour appuyer un programme véritablement efficace de promotion sur les marchés étrangers ou bien il en est empêché du fait d'un contrôle étranger.

La stratégie du gouvernement canadien est de favoriser l'implantation d'une industrie manufacturière secondaire dans les régions défavorisées du Canada. Cette politique artificielle pousse l'industrie secondaire à se diviser de plus en plus et empêche le développement industriel du pays.

Les gouvernements n'ont pas compris que l'industrie secondaire canadienne ne revêt pas la même importance pour chacun et qu'elle ne devrait pas être soutenu financièrement sans donner en échange des résultats réalistes et tangibles. Pour compliquer les choses, il semble que la doctrine sociale du gouvernement mine peu à peu l'esprit d'entreprise des Canadiens. On a lentement, mais systématiquement présenté des lois visant à empêcher les gens de se constituer un capital personnel comme récompense de leur initiative et des risques connus. De nos jours, le mot profit revêt une connotation péjorative et beaucoup croient que les sociétés prospères accaparent à leur profit les richesses de la société pour satisfaire leurs infâmes besoins. La vérité est toute autre. Les profits réalisés par les sociétés canadiennes constituent le sang de notre économie et il y va de notre survivance économique nationale si les socialistes doctrinaires réussissent à nous convaincre du contraire.

Il ne s'agit pas simplement d'une question d'argent. On ne peut adopter des lois pour forcer la recherche et l'innovation. Si le gouvernement ne modifie pas son attitude à cet égard, nous craignons un nouvel exode des cerveaux qui poussera nos jeunes hommes d'affaires les plus brillants à émigrer.

Le plus décevant est de constater que le Canada est bien placé pour contribuer largement au développement international. Grâce à une stratégie industrielle mieux pensée, nous

**[Text]**

can play a leading role in helping to overcome the problems facing many countries. By narrowing our technological scope and concentrating on those industries where we have international expertise, such as mining, woodlands, rail transportation, energy generation and transmission, we can set a new course for secondary manufacturing and job creation will follow naturally.

This morning, we are addressing ourselves to our relations with the United States as it applies to construction machinery. We can be confident that any relaxation of tariffs will lead to increased importation of machines and a reduction in Canadian production. Whether this occurs or not, what we must do is address ourselves to increased exports of Canadian produced machines. This can be best effected by concentrating on machinery for the natural resource industries because this is an area where Canada plays a significant role in world development. What we are suggesting is that the Department of Industry Trade and Commerce concentrate its support programs in the areas where export results can be realistically achieved. Furthermore, we would suggest that the Canadian government address itself to the task of establishing tax incentives for risk development and the resulting incentive rewards, whether such rewards accrue to corporations or individuals.

Mr. Chairman, we trust our opening remarks will be useful to this committee, and we shall be pleased to respond to any questions you may have.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Chorlton.

Before calling on Senator Carter to commence the questioning, I would like to apologize for not introducing in my opening remarks two other gentlemen who have attended here this morning with our witnesses. They are Mr. John Freeman, Corporate Group Vice-President, Finance, of Mr. Sully's company, and Mr. R. Willox, Vice-President, Special Projects, of Mr. Chorlton's company.

**Senator Carter:** Mr. Chairman, I should like to begin by congratulating our witnesses on the lucid briefs which they have presented to us.

Mr. Thorp, if I may ask you one or two general questions, looking at pages 3 and 4 of your brief, and having listened to the brief by Mr. Sully, it seems to me that your industry has managed to find some way of immunizing itself against the economic malaise which the country is suffering generally. Can you tell us how you do it?

**Mr. Thorp:** You are referring to the figures I have given here which show continual progress?

**Senator Carter:** Yes, and the confidence of progress in the future, which is a little more than we hear generally these days. At least, it is different from what we hear generally these days.

**Mr. Thorp:** I think, sir, it could be said that we have been supported by various activities which have occurred across the country in recent times. One thinks, of course, primarily of such things as the James Bay undertaking, which has been

**[Traduction]**

pourrons jouer un rôle important sur le plan mondial en aidant de nombreux pays à résoudre leurs problèmes. En limitant la portée de notre technologie et en axant nos efforts sur les industries qui nous assurent une renommée internationale, comme les mines, le bois, les chemins de fer, la production et la transmission de l'électricité, nous favoriserons le développement de l'industrie manufacturière secondaire ainsi que la création de nouveaux emplois.

Nous discutons ce matin de nos relations avec les États-Unis dans le secteur de la fabrication des machines. Il ne fait aucun doute qu'une réduction des barrières tarifaires entraînera une augmentation de l'importation des machines et une diminution de la production canadienne. Que cela soit le cas ou non, nous devons nous efforcer d'accroître nos exportations de machines manufacturées au Canada. Pour cela, il faut nous concentrer sur les machines utilisées dans les industries d'exploitation des ressources naturelles puisque le Canada joue un rôle important dans ce secteur au point de vue international. Nous proposons, en fait, que le ministère de l'Industrie et du Commerce concentre ses programmes d'aide dans les secteurs où l'on peut raisonnablement s'attendre à une augmentation des exportations. De plus, nous suggérons que le gouvernement canadien adopte des mesures d'incitations fiscales, afin notamment de récompenser ceux qui prennent des risques, qu'il s'agisse de sociétés ou de particuliers.

Monsieur le président, nous espérons que nos remarques préliminaires seront utiles au Comité et nous répondrons avec plaisir à vos questions.

**Le président:** Je vous remercie, M. Chorlton.

Avant d'inviter le sénateur Carter à poser la première question, je voudrais m'excuser d'avoir omis de vous présenter deux autres personnes qui accompagnent notre témoin depuis ce matin. Il s'agit de M. John Freeman, vice-président des services intégrés, finances, de la Dominion Road Machinery Limited et de M. R. Willox, vice-président, projets spéciaux, de la Wajax Limitée.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, j'aimerais tout d'abord féliciter les témoins de la clarté du mémoire qu'ils nous ont présenté.

Monsieur Thorp, permettez-moi de vous poser une ou deux questions d'ordre général; après avoir jeté un coup d'œil sur les pages 3 et 4 de votre mémoire, après avoir entendu celui de M. Sully, il me semble que votre industrie a réussi à s'immuniser contre le malaise économique dont souffre actuellement l'ensemble du pays. Pourriez-vous nous dire comment vous vous y prenez?

**Mr. Thorp:** Vous vous rapportez aux chiffres que j'ai donnés ici, et qui montrent un progrès constant.

**Le sénateur Carter:** Oui, et une confiance en l'avenir un peu plus grande que celle qui règne habituellement de nos jours. Du moins, cela diffère des commentaires habituels.

**M. Thorp:** Je crois, Monsieur, qu'on pourrait dire que nous avons tiré projet de diverses activités qui ont eu cours au pays dernièrement. Naturellement, on pense tout d'abord à des projets comme celui de la Baie James, qui a été très important



[Text]

significant to our members who serve that area, mostly in Quebec, and of other major projects which have been much in the public mind. I think, for example, of the expenditures on the Olympics which produced an enormous market for mobile cranes in the years of construction; and the work done in Montreal relating to the development of the underground railway or subway system, and that kind of activity, has certainly been untypical of the economic malaise, as you put it, which has affected other sectors of our industry in Canada.

**Senator Carter:** If you are looking forward to continued expansion, what supports your confidence for the future?

**Mr. Thorp:** If I had given an expression of tremendous confidence for growth in the future, I misled you, I am afraid. I do not feel, honestly, that we will enjoy the same measure of yearly growth that we have enjoyed in the last several years.

**Senator Carter:** But in the current year you do not see any falling off?

**Mr. Thorp:** You are probably referring, senator, to my suggestion of \$2 billion as an increase over \$1.93 billion in 1975. I am afraid, that that is our view of the inflationary factor which will mean probably, as we say in our industry, "less iron put in place for more dollars."

**Senator Carter:** Thank you. I was also interested in having a comparison between Canada and the United States with respect to the use and consumption of this type of machinery. Our consumption is practically double theirs.

**Mr. Thorp:** Yes, sir on a per capita basis

**Senator Carter:** But that doubling is on the basis of dollar value. Would the same comparison hold true on a unit basis?

**Mr. Thorp:** I think so, yes. I do not believe we could assume that there would be any appreciable difference between dollar values and units across the board.

**The Chairman:** In spite of both tariff and sales taxes in Canada, which are much higher?

**Mr. Thorp:** I may have misunderstood you, then, Senator Carter. You were thinking in terms of the difference between the United States and Canada?

**Senator Carter:** Yes. Our consumption is double theirs in terms of dollar value, but does that hold true in terms of the number of units?

**Mr. Thorp:** Oh, I see. No, it does not, because of the element of additional costs which we do support here, although, as I mentioned, Mr. Chairman, the element of customs duty and sales tax is greatly reduced. The impact is quite small now as between the two countries because the majority of our equipment is free of customs duty and now is unconditionally exempt of sales tax. So that element is of declining importance in the relationship between the volumes in the two countries.

[Traduction]

pour nos membres qui travaillent en ce domaine, surtout au Québec, et à d'autres projets d'envergure auxquels le public s'est grandement intéressé. Je pense par exemple aux Jeux olympiques, qui ont ouvert un immense marché aux grues mobiles au cours de la période de construction; les travaux effectués à Montréal, entre autres le prolongement de la ligne de métro, ne sont certainement pas représentatifs du malaise économique dont vous avez parlé, et qui a touché d'autres secteurs de notre industrie au Canada.

**Le sénateur Carter:** Mais en ce qui concerne l'avenir, sur quoi votre optimisme se fonde-t-il?

**M. Thorp:** J'ai bien peur, Monsieur, de vous avoir induit en erreur si je vous ai donné l'impression d'avoir une grande confiance en l'avenir. Honnêtement, je ne crois pas que nous bénéficierons de la même croissance annuelle qu'au cours des quelques dernières années.

**Le sénateur Carter:** Mais vous ne constatez aucune baisse pour l'année en cours?

**M. Thorp:** Vous vous rapportez probablement, sénateur, à ces 2 milliards, représentant une augmentation par rapport au 1.93 milliard de 1975. J'ai bien peur, Monsieur, que nous ne considérions cet aspect comme un facteur inflationniste, qui signifiera probablement, comme nous disons dans notre industrie que «notre argent rapportera moins.»

**Le sénateur Carter:** Je vous remercie. J'aimerais aussi qu'on établisse une comparaison entre le Canada et les États-Unis quant à l'utilisation et à la consommation de ce type de machinerie. Notre consommation est pratiquement le double de la leur.

**M. Thorp:** Oui, monsieur, par habitant.

**Le sénateur Carter:** Mais ce chiffre est établi par rapport à la valeur pécuniaire. Cette comparaison vaudrait-elle toujours si on l'établissait d'après le nombre d'unités?

**M. Thorp:** Je le crois, monsieur. Je ne pense pas qu'il y aurait de différence marquée selon que la comparaison est établie par rapport à la valeur pécuniaire ou par rapport au nombre d'unités.

**Le président:** Malgré les droits de douane et les taxes de ventes beaucoup plus élevées au Canada?

**M. Thorp:** Je vous ai peut-être mal compris alors, sénateur Carter. Vous vouliez parler de la différence entre les États-Unis et le Canada.

**Le sénateur Carter:** Oui. Notre consommation est le double de la leur du point de vue de la valeur pécuniaire, mais en est-il ainsi si on considère le nombre d'unités?

**M. Thorp:** Je vois. Non, monsieur, en raison des frais additionnels que nous devons payer ici, même si, comme je l'ai déjà mentionné, monsieur le président, les droits de douane et la taxe de vente sont grandement réduits. Maintenant, la différence entre les deux pays n'est pas très grande parce que la majorité de notre équipement est exempt de droits de douane et de taxes de vente. Ainsi, cet aspect est de moins en moins important en ce qui concerne le volume des marchandises échangées entre les deux pays.



[Text]

**The Chairman:** I understand the fact that tariffs do not apply to them and that they get remissions in most cases where they do, but do you say that the sales tax does not apply in most cases?

**Mr. Thorp:** As of the November 1974 budget, that is correct.

**The Chairman:** That is federal, but how about provincial taxes?

**Mr. Thorp:** Provincial taxes have largely remained on this equipment. There are certain provinces which have exempted so-called "production machinery" from provincial sales tax on a variable basis. Ontario, if I am not mistaken, has done that recently. It is an "on again, off again" arrangement as a matter of incentive.

**Senator Carter:** Mr. Thorp, there are some tables on page 5 of the brief.

**Mr. Thorp:** Yes, sir.

**Senator Carter:** Are trucks included in these figures?

**Mr. Thorp:** Only those trucks described as "off-highway type vehicles."

**Senator Carter:** There would be some trucks.

**Mr. Thorp:** They are trucks which are designed for use in construction or in mining or in forestry. They are trucks which are not capable of being used on the highway or of being licensed for highway transportation.

**Senator Carter:** Would any of those trucks be subject to the Auto Pact?

**Mr. Thorp:** The off-highway rear dump trucks are subject to arrangements similar to those of the Auto Pact, but they are not within the Auto Pact itself.

**Senator Carter:** Thank you. This committee is interested in Canada-U.S. relations. We have now reached the stage where we are studying trade relations and are concerned about the \$2 billion deficit in industrial machinery. We import \$2.417 billion from the U.S.A. and we export about \$530 million, leaving a deficit of approximately \$2 billion. Mr. Sully, how much of that \$530 million exported to the U.S.A. comes from your firm?

**Mr. Sully:** About \$11 million or \$12 million.

**Senator Carter:** I am a little puzzled by something that was said this morning. I gathered from what Mr. Thorp said that the machinery program of the federal government and the tariff remissions and so forth had destroyed incentive, more or less. On the other hand, we have heard two success stories from Mr. Sully and Mr. Chorlton, and Mr. Thorp himself went on to say in his brief that some American firms had decided to pack up and go home but that others had stayed on and are making a go of it. How do you explain the paradox there?

[Traduction]

**Le président:** Je comprends que les droits de douanes ne soient que rarement imposés et que lorsqu'ils le sont il y a remise dans la plupart des cas, mais vous dites de plus que la taxe de vente n'est que rarement perçue aussi?

**M. Thorp:** C'est exact, depuis l'adoption du budget en novembre 1974.

**Le président:** Il s'agit là des taxes fédérales, mais qu'en est-il des taxes provinciales?

**M. Thorp:** Les taxes provinciales continuent d'être imposées sur cet équipement dans la plupart des cas. Certaines provinces ont exempté ce qu'on appelle la «machinerie de production» des taxes provinciales, selon une base variable. Si je ne me trompe pas, l'Ontario vient d'adopter une politique en ce sens, qui a pour effet de priver ou de favoriser les échanges, selon que les marchandises sont ou ne sont pas exemptes de taxes.

**Le sénateur Carter:** Monsieur Thorp, il y a certains tableaux à la page 5 du mémoire.

**M. Thorp:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Carter:** Ces chiffres tiennent-ils compte également des camions?

**M. Thorp:** Seuls en font partie les camions décrits comme des «véhicules interdits sur les autoroutes».

**Le sénateur Carter:** Il y aurait donc certains camions.

**M. Thorp:** Il s'agit de camions conçus pour être utilisés dans la construction ou l'exploitation minière ou forestière. Ils ne peuvent rouler sur les autoroutes et on ne peut obtenir de permis de transport de marchandises sur les autoroutes avec ces camions.

**Le sénateur Carter:** Certains de ces camions seraient-ils assujettis à l'Accord automobile?

**M. Thorp:** Le camions à bascule arrière interdits sur les autoroutes sont assujettis à des ententes semblables à l'Accord automobile, sans toutefois faire partie de l'Accord même.

**Le sénateur Carter:** Je vous remercie. Le présent comité s'intéresse aux relations canado-américaines. Nous en sommes maintenant rendus aux relations commerciales et nous nous inquiétons de ce déficit de 2 milliards dans le domaine de la machinerie industrielle. Nous importons pour 2.417 milliards des États-Unis et exportons pour environ 530 millions, ce qui représente un déficit d'environ 2 milliards. Monsieur Sully, quelle partie de ces 530 millions d'exportations revient à votre société?

**M. Sully:** Entre 11 et 12 millions.

**Le sénateur Carter:** Certaines déclarations de ce matin m'ont laissé perplexe. Il m'a semblé comprendre d'après les déclarations de M. Thorp que le programme du gouvernement fédéral sur la machinerie et les remises des droits de douane avaient été une source de découragement. D'autre part, nous avons entendu deux histoires heureuses de M. Sully et M. Chorlton, et M. Thorp lui-même a déclaré dans son mémoire que certaines entreprises américaines avaient décidé plier bagages et de retourner chez elles, mais que d'autres étaient

[Text]

**Mr. Thorp:** I would have to say, sir, in regard to your last comment that I am not sure that they are making a go of it. I have no access to their figures. I think I said that they stuck it out. Whether it is any more than sticking it out, I am unable to say. I have no evidence, in my own experience, that any of these are tremendous successes. Perhaps Mr. Chorlton would care to comment on that.

**Mr. Chorlton:** May I comment on the question, Mr. Chairman? One does not know how successful the U.S. branch satellite operations are. We now have available to us for those federally chartered companies the bare bone financial facts. Most of them tend to indicate that they are marginal operations. However, with the various techniques that can be employed to transfer, either through dividends or through royalties or fees, one does not know the contribution from a profit standpoint of the satellite operations. So, frankly, we can only guess at what is happening to these U.S. owned satellite operations producing industrial machinery in Canada.

I happen to know a number of the men involved with those companies, and I suspect that they are marginal operations. The ones with which our company is involved—that is to say, we are buying from those branch operations and then reselling for them as the distributor across Canada—are all on uncertain ground. Were it not for the fact that they have been given more or less specific direction to be good Canadian corporate citizens, I think some of them would have withdrawn and gone back to the United States.

Speaking for my firm—because we have achieved, I believe, a modicum of success, in the manufacturing field, now, as opposed to distribution—we feel we have done this because of our strategy, which is that we have bought up small Canadian plants from principals who were unable to make a go of it in Canada. We bought them when they were in a very bad position. We developed a strategy of vertical integration, moving their products through our distribution facilities across Canada. We have cut down the selling cost and have been able to create a viable operation where previously it was very difficult.

A very difficult problem for the Canadian manufacturer—and Mr. Sully is an exception to this—is to obtain distribution throughout Canada. Canadian distributors prefer, by and large, to handle American products. Canadian firms which attempt to start up on their own and obtain distribution across Canada find it very difficult.

**The Chairman:** In terms of name brands?

**Mr. Chorlton:** Name brands, power of advertising—a wide range of reasons. Many of the firms, of course, are under-capitalized to begin with. They cannot go through cycles in our business. Despite the evidence which has been provided here of apparent stepladder growth, there are cycles, and 1976 was a flat part of the cycle. It was a downturn for construction equipment in Canada. Many of them might have difficulty in

[Traduction]

restées et faisaient des affaires d'or. Comment expliquez-vous ce paradoxe?

**M. Thorp:** J'aimerais dire, monsieur, en ce qui concerne votre dernier commentaire, que je ne suis pas certain qu'elles fassent des affaires d'or. Je ne puis consulter leurs données. Je crois avoir dit qu'elles persistaient. Mais je ne saurais aller plus loin. Rien ne me prouve que leurs affaires marchent à merveille. M. Chorlton aimerait peut-être commenter cet aspect.

**M. Chorlton:** Puis-je commenter cette question, monsieur le président? Nous ignorons si les opérations des filiales américaines sont fructueuses. En ce qui concerne ces sociétés titulaires d'une charte fédérale, nous disposons toutefois des données financières. La majorité d'entre elles semblent indiquer qu'il s'agit d'opérations secondaires. Cependant, avec les diverses techniques de transfert, que ce soit par dividendes ou encore par redevances ou par droits, on ne connaît pas, du point de vue des bénéfices, la contribution des filiales. Nous ne pouvons donc que deviner ce qui arrive à ces filiales américaines productrices de machinerie industrielle au Canada.

Je connais un certain nombre des personnes liées à ces sociétés, et je pense qu'il s'agit d'activités secondaires. Les activités dont s'occupe notre société—c'est-à-dire acheter à ces filiales et revendre pour elles en tant que distributeur au Canada—sont toutes incertaines. N'était-ce le fait qu'on a donné à ces personnes des indications plus ou moins précises pour en faire de bons citoyens corporatifs canadiens, je pense que certaines d'entre elles seraient retournées aux États-Unis.

En ce qui concerne mon entreprise, car nous avons atteint, je pense, un certain succès dans le domaine de la fabrication, par opposition à celui de la distribution, nous croyons en être arrivés là en raison de notre politique, en fonction de laquelle nous avons acheté de petites usines canadiennes à de grosses entreprises qui n'arrivaient pas à les rendre rentables au Canada. Nous les leur avons achetées alors qu'elles étaient en très mauvaise posture. Nous avons élaboré une politique d'intégration verticale, en faisant passer leurs produits par nos réseaux de distribution au Canada. Nous avons réduit les frais de vente pour ainsi mettre sur pied une entreprise véritable, objectif auparavant fort difficile à atteindre.

L'un des grands problèmes pour le fabricant canadien auquel M. Sully échappe cependant—c'est d'obtenir une distribution dans tout le Canada. Les distributeurs canadiens préfèrent, en général traiter les produits américains. Les entreprises canadiennes qui essaient de mettre sur pied leur propre réseau et d'obtenir une distribution dans tout le Canada doivent surmonter beaucoup de difficultés.

**Le président:** En ce qui concerne les marques de commerce?

**M. Chorlton:** Les marques de commerce, le pouvoir de la publicité—une foule de raisons. Une grande partie des entreprises, évidemment, sont sous-capitalisées au départ. Elles ne peuvent passer par des cycles dans notre sphère d'activité. Malgré les preuves fournies ici au sujet d'une apparente croissance verticale, il y a des cycles et 1976 en représentait le point mort. L'industrie de l'équipement de construction a



[Text]

weathering that type of storm. I believe that to be true. Mr. Sully may be able to comment more on that.

**Senator Carter:** Canada has a \$2 billion market for this type of machinery. The government did have some incentives. I recall that Mr. Turner several years ago introduced machinery incentives, to concentrate on manufacturing in Canada. While the machinery program may finally have been geared to help the users, to keep costs down for the users, I do not think it was intended to be a deterrent to the industry.

Why is it that we have not built up an industry ourselves? Is it because we lack faith in ourselves, or is it because of economy of scale? How important is economy of scale? I gather that Mr. Sully has been able to overcome any difficulties with it. Your yourself have branched out into manufacturing divisions. So manufacturing must be possible, even with the size of our market. What has been the main inhibiting factor?

**Mr. Sully:** It is a very broad spectrum of machinery that we are talking about for \$2 billion—Extremely broad. I think Mr. Charlton commented earlier that there are a lot of companies building very few things. It is a very difficult thing to make it go. As I mentioned in my brief, we have to make a move if we were going to make it go. That was in the late 1950s. I think that was probably the most crucial decision our company made, to specialize in one product. We built a myriad of things at that time in the construction industry and, being a privately financed company, we could not afford engineering costs, research and design, and all the other things involved to do it on a broad front and take on our American competitors.

You asked, Mr. Chairman, why we have the American companies. I think they are there historically. During World War II everything we bought was not Canadian—I am sorry, that is wrong. They were Canadian made but they were U.S. subsidiaries. Our company, for instance, did not build motor graders during the Second World War, which to me was a cause of why our company went bankrupt in 1945. Everyone was involved with American road machinery. They are still the giants. U.S. companies are still the giants in the world in the construction equipment industry. Historically, it has sort of grown on us. For us to succeed we had to build a better product, without any question of doubt. We had to overcome what we call Americanism.

**Senator Carter:** You showed that it could be done.

**Mr. Sully:** Oh yes, it can be done, but it is a very precarious thing. The only way we did it was because when everyone else

[Traduction]

enregistré une baisse au Canada. Je pense qu'il est vrai qu'un grand nombre de ces entreprises ne peuvent faire face à ces difficultés. Monsieur Sully serait en mesure de faire d'autres commentaires à ce sujet.

**Le sénateur Carter:** Le Canada dispose d'un marché de \$2 milliards pour ce type de machinerie. Le gouvernement avait effectivement certains encouragements. Je me souviens que M. Turner avait introduit, il y a plusieurs années, des mesures d'encouragements dans le domaine de la machinerie pour en favoriser la fabrication au Canada. Même si le programme de machinerie peut en fin de compte avoir été axé de façon à aider les usagers et à empêcher l'augmentation de leurs frais, je ne pense pas qu'il ait été conçu dans le but de nuire à l'industrie.

Qu'est-ce qui fait que nous n'avons pas mis sur pied une industrie nous-mêmes? Est-ce parce que nous manquons de confiance en nous, ou est-ce à cause d'une économie d'échelle? Quelle importance a l'économie d'échelle? J'ai l'impression que M. Sully a su surmonter toute difficulté à cet égard. Vous vous êtes vous-même lancé dans la fabrication. Donc, la fabrication doit être possible, même avec la taille de notre marché. Quel a été le principal facteur négatif?

**M. Sully:** Nous parlons ici d'un éventail extrêmement vaste de pièces de machinerie, l'équivalent d'environ deux milliards de dollars. Je pense que M. Charlton a dit plus tôt qu'il y a beaucoup de sociétés qui ne fabriquent que très peu de produits. C'est un domaine où il est très difficile de démarrer. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, nous devons agir pour y arriver. C'était à la fin des années cinquante. Cette décision de se spécialiser dans un seul produit a probablement été la plus difficile que notre société ait eu à prendre. Nous avons fabriqué une foule de produits à cette époque dans l'industrie du bâtiment, et nous ne pouvions nous permettre, en tant que société financée par le secteur privé, des frais d'ingénieries, des recherches et des travaux de conception, et tous les autres éléments nécessaires pour opérer sur une vaste échelle et faire face à nos concurrents américains.

Vous vous êtes interrogé, monsieur le président, sur la présence des sociétés américaines. Je pense que la réponse est d'ordre historique. Pendant la Seconde Guerre mondiale, tout ce que nous avons acheté n'était pas canadien—non, c'est faux. Ces produits étaient fabriqués au Canada par des filiales américaines. Notre société, par exemple, n'a pas construit de niveleuses au cours de la Seconde Guerre mondiale, ce qui, selon moi, explique en partie la faillite de la société en 1945. Tout le monde s'intéressait à la machinerie routière américaine. Les sociétés américaines sont encore les plus importantes au monde dans le domaine de l'équipement de construction. Cela s'est fait en quelque sorte à nos dépens. Nous devons, pour réussir, fabriquer un produit de meilleure qualité, cela est certain. Nous devons surmonter ce qu'on appelle l'américanisme.

**Le sénateur Carter:** Vous avez montré que cela pouvait être fait.

**M. Sully:** Oh oui, cela peut être fait, mais toujours dans des conditions très précaires. Nous y sommes arrivés simplement



[Text]

was raising their prices, we went out and borrowed a lot of money. First, we specialized in our product. We improved our product and we had it pretty well accepted in Canada. When our competitors were raising prices, we said, "We must get into the export business to get economy of scale," or to get to the position where we could get our unit costs down. We had a pretty small plant. We borrowed what was for us a lot of money at that time. We brought our prices down on the assumption that we were going to get export business. There were some very nerve-wracking moments, I must tell you, but it worked for us, and, as I said, we were doing business in six countries. We were in business, yes, but we were also into great investments. I do not think that a lot of small companies can do that. There are very few research facilities. We use a lot of research aids through various programs and we spend a lot of money on research and development. In our brief we quote a figure of \$2.5 million, but it is really in excess of that.

**Senator Carter:** Are you saying that you are an exception to the rule?

**Mr. Sully:** Yes sir.

**Senator Carter:** That there is not really any future in Canada for Canadians to get very much of this market?

**Mr. Sully:** I think that in specific areas, senator, there are very great opportunities. We have expertise in areas. We think we have some expertise in the motor grader business. We think we build the best in the world. I am convinced that we do. There are also areas in the woodlands industry and the mining industry, which are developing because of our natural resources. I think we have progressed very quickly. I could mention the timber forwarder and the skidder. That was developed because of the Canadian woodlands industry and became a howling success.

**Senator Lang:** Is that a Canadian product?

**Mr. Sully:** Originally, yes sir, and it still is.

**Mr. Chorlton:** Could I add to that by saying that it was developed primarily by Canadians using their innovative techniques? But those companies were sold out to American parent companies.

**Senator Lang:** What happened to our diamond drilling companies? We were the best hard-rock drillers in the world. What happened to them?

**Mr. Chorlton:** The main ones have been bought by American companies, and they simply move them away to the United States. They close down the operations here.

[Traduction]

parce que, au moment où tout le monde augmentait ses prix, nous avons emprunté beaucoup d'argent. Tout d'abord, nous nous sommes spécialisés dans un produit. Nous l'avons amélioré, et fait assez bien accepté au Canada. Lorsque nos concurrents ont augmenté leurs prix, nous nous sommes dit que nous devions nous introduire dans le secteur des exportations afin d'obtenir des économies d'échelle, ou d'en arriver à une situation où nous pourrions réduire nos frais par unité d'une façon ou d'une autre. Nous avions une usine plutôt petite. Nous avons emprunté ce qui était pour nous, à l'époque, une somme importante. Nous avons réduit nos prix pour obtenir des marchés à l'exportation. Je dois vous dire qu'il y a eu des périodes très énervantes, mais le tout a bien marché et, comme je l'ai mentionné, nous faisons des transactions commerciales dans six pays. Nous étions en affaires, en effet, mais nous étions également aux prises avec de gros investissements. Je ne pense pas qu'il y ait beaucoup de petites sociétés qui puissent faire cela. Il y a très peu de moyens de recherche. Nous faisons appel à beaucoup d'aide à la recherche au moyen de divers programmes et nous dépensons des sommes importantes pour la recherche et le développement. Dans notre mémoire, nous faisons état d'un montant de \$2.5 millions, mais nous dépensons en fait davantage.

**Le sénateur Carter:** Prétendez-vous être une exception à la règle?

**M. Sully:** Oui monsieur.

**Le sénateur Carter:** En prétendant qu'il n'y a pas vraiment d'avenir au Canada et que les Canadiens ne peuvent pas tirer grand chose de ce marché?

**M. Sully:** Je pense que dans certains domaines, sénateur, il y a de très grands débouchés. Nous possédons des connaissances spécialisées dans certains domaines. Nous pensons disposer de connaissances spécialisées dans le domaine des profileuses à moteur. Nous pensons construire les meilleures du monde. J'en suis persuadé. Il y a également des domaines de l'industrie forestière et de l'industrie minière qui sont mis en valeur grâce à nos ressources naturelles. Je pense que nous avons progressé très rapidement. Je pourrais mentionner les transporteurs et les traîneaux à bois. Elles ont été mises au point parce qu'il y a une industrie forestière au Canada et elles ont connu un très très grand succès.

**Le sénateur Lang:** S'agit-il d'un produit canadien?

**M. Sully:** Oui monsieur, depuis le début et encore aujourd'hui.

**M. Chorlton:** Qu'on me permette d'ajouter qu'elles ont été d'abord mises au point par les Canadiens au moyen de leurs propres nouvelles techniques. Cependant, ces sociétés ont été vendues aux sociétés-mères américaines.

**Le sénateur Lang:** Qu'est-il advenu de nos sociétés de forage au diamant? Nous étions les meilleurs foreurs de roche dure du monde. Qu'en est-il advenu?

**M. Chorlton:** Les plus importantes ont été achetées par des sociétés américaines et elles s'en vont tout simplement aux États-Unis. Elles mettent fin à leur exploitation au pays.

[Text]

**Mr. R. Willox, Vice-President, Special Projects, Wajax Limited:** Mr. Chairman, I can speak to that personally. I was an officer of a diamond drilling company until 1970. The organizations were small. The volume of business opportunity of scale for them in the world was relatively small, the entrepreneurial owners who developed those companies eventually wanted to sell, and the largest offered prices came from American companies and companies States-side. I am speaking of Boyles Industries.

**Senator Lang:** Why would an American company buy Boyles Industries, for instance? Because of the staff?

**Mr. Willox:** No. They bought that company as an expansion of their over-all machinery development program, as they diversified from the petroleum industry into the mining industry. I am speaking of Dresser Industries. They were looking worldwide for an artificial way to expand their diversification program from petroleum into mineral development, and the quickest way for them to do it was through acquisition of companies. They needed expertise in diamond drilling, and Canada, I believe, led the world in the development of diamond drilling technique. They therefore went where the research and development success was, and they moved in and offered prices that were 100 per cent higher than bids made by Canadian buyers, simply in order to get the development expertise. The key to secondary machinery manufacturing development and growth is entrepreneurial innovation, development and scientific expertise.

**Senator Lang:** I hope Mr. Sully does not fall victim to one of these tragedies some day.

**Mr. Sully:** I do not intend to, sir, although I must say that the pressures at times are very great.

You asked about why industries disappear. We at Dominion Road Machinery have done some vertical integration. That is the way our company is going, aside from the motor grader business. One of the problems we were faced with, about four or five years ago, arose in this way. Prior to that time we had our transmissions made in the United States, and we got into economy of scale, and then into the export business. Up to about four or five years ago we were having our gear sets cut in Canada, and were making the transmission boxes for them ourselves. That is something we can do pretty well. We were also cutting some gears, but in a very limited way. Then our supplier in Canada, because of labour strikes, just closed the door, bang, and there was no gear supplier in Canada. We now have the most modern gear cutting plant in Canada, if not one of the most modern in North America.

[Traduction]

**M. R. Willox, vice-président, projets spéciaux, Wajax Limited:** Monsieur le président, j'ai une expérience personnelle dans ce domaine. J'ai occupé le poste d'agent dans une société de forage au diamant jusqu'en 1970. Les entreprises étaient petites. Le nombre de marchés offerts à leur échelle dans le monde étaient relativement petit et les propriétaires qui avaient mis ces sociétés sur pied désiraient les vendre et les meilleurs prix ont été offerts par des sociétés américaines. Je veux parler de la Boyles Industries.

**Le sénateur Lang:** Pourquoi une société américaine achèterait-elle la Boyles Industries par exemple? A cause du personnel?

**M. Willox:** Non. On a acheté cette société dans le cadre du programme de développement de l'ensemble du matériel; car cette société qui travaillait dans le domaine de l'industrie pétrolière a diversifié ses activités pour s'occuper de mines. Je veux parler de la Dresser Industries. Elle cherchait un peu partout dans le monde un moyen artificiel de donner de l'expansion à son programme de diversification du domaine pétrolier aux mines et la façon la plus rapide de le faire était d'acheter des sociétés. Elle avait besoin de personnel spécialisé dans le forage au diamant et le Canada, je crois, était à l'avant-garde dans la mise au point des techniques de forage au diamant. Elle s'est donc dirigée du côté où il y avait un certain succès au niveau de la recherche et du développement et elle a fait des offres de 100% plus élevés que celles des acheteurs canadiens, dans le seul but d'obtenir des compétences en développement. La clé du développement et de la croissance dans la fabrication de matériel secondaire réside dans la capacité d'innovation de l'entreprise et les compétences touchant le développement et l'aspect scientifique.

**Le sénateur Lang:** J'espère que M. Sully ne sera pas un jour la victime d'une de ces tragédies.

**M. Sully:** Je n'en ai pas l'intention, monsieur, même si je dois dire qu'à certains moments nous connaissons de très grandes pressions.

Vous avez demandé pour quelle raison nos industries disparaissent. Dans notre cas, à la Dominion Road Machinery, nous avons fait une certaine intégration verticale. Notre société se déplace ainsi dans d'autres domaines d'activités de celui de la fabrication de profileuses motorisées. Voie de quelle façon nous avons eu à faire face à un problème il y a environ quatre ou cinq ans. Avant cette date nous faisons fabriquer nos transmissions aux États-Unis, ensuite nous avons atteint une échelle plus économique et nous nous sommes occupés plus tard d'exploration. Jusqu'à il y a environ quatre ou cinq ans, nous faisons fabriquer nos trains d'engrenages au Canada et nous fabriquons nous-mêmes les boîtes de vitesse. Nous sommes excellents à ce faire. Nous fabriquons également quelques engrenages, mais très peu. C'est alors que notre fournisseur canadien, a fermé ses portes à cause de grèves, et, tout d'un coup, il n'y avait plus de fournisseurs d'engrenages au Canada. Nous sommes maintenant le propriétaire de l'usine d'engrenages la plus moderne du Canada, sinon d'Amérique du Nord.



[Text]

We went into the gear cutting business in 30 days ourselves, and we made our first transmission in 30 days. That was out of necessity, I assure you, because they were specifically designed transmissions that we produced, and we are now in the gear cutting, gear building and gear designing business. That is vertical integration for us.

There is no one in Canada doing this. There is a great lack of gear cutting technology and availability. We think it is a very prime market for us.

**Senator Carter:** You are specializing now in a certain type of grader?

**Mr. Sully:** Yes.

**Senator Carter:** Did that displace an American piece of equipment? I mean, what were they using before to do this work?

**Mr. Sully:** The motor grader business is a highly competitive business, a highly intensive business, and that is a masterpiece of understatement, really. It is a very, very, very competitive business. There are two or three other manufacturers in Canada.

**Senator Carter:** But you built your own.

**Mr. Sully:** Yes.

**Senator Carter:** And you managed, in spite of the attitude which leads towards distributing American equipment, to overcome that sort of prejudice among the distributors.

**Mr. Sully:** Not easily. Not easily at all. We forced our way into the marketplace. That is the only real description I can give of what we did. We literally forced our way in.

You must remember, as I said earlier, that 70 per cent of our business—of the motor grader business—is politically oriented, and is therefore subject to a lot of tender situations, and so you have to put bids in. We said, "We're going to get volume" and therefore put in very, very tight bids. We got volume, though some of it was on very tight margins, but it enabled us to get up a head of steam, and we have never really stopped since.

**Senator Lang:** You sell to municipalities, I take it?

**Mr. Sully:** Yes. Municipalities, townships, counties, cities, the federal government, provincial governments—all areas of government.

**Senator Carter:** Well, Mr. Chorlton, what piece of equipment are you concentrating on now? You have gone into the distributing field, but you are now in manufacturing as well.

**Mr. Chorlton:** We are concentrating on four basic areas in which we believe we have a special market niche, and where we have an ability to expand through our distribution opera-

[Traduction]

Nous sommes devenus des fabricants d'engrenages en 30 jours et nous avons fabriqué notre première transmission en 30 jours. Je puis vous assurer que nous l'avons fait par nécessité, parce que les engrenages étaient spécialement conçus pour les transmissions que nous produisons et nous sommes maintenant dans la fabrication, la production et la conception d'engrenages. C'est notre genre d'intégration verticale.

Il n'y a personne au Canada qui fasse la même chose. Il y a un grand besoin de technologie et de disponibilité dans la fabrication d'engrenages. Nous pensons que c'est un marché de toute première importance pour nous.

**Le sénateur Carter:** Vous vous spécialisez maintenant dans un certain genre de profileuse.

**M. Sully:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Ce genre de profileuse remplace-t-il du matériel américain? Je veux dire qu'utilisait-on auparavant pour faire ce travail?

**M. Sully:** La fabrication de profileuses motorisées est un domaine très compétitif et je pense vraiment être bien en deçà de la vérité en disant qu'il s'agit d'un secteur où la production est extrêmement intensive. C'est un marché où la concurrence est très forte. Il y a deux ou trois autres manufacturiers au Canada.

**Le sénateur Carter:** Mais vous avez quand même monté votre propre entreprise.

**M. Sully:** En effet.

**Le sénateur Carter:** Vous avez réussi à venir à bout des préjugés des distributeurs canadiens généralement favorables aux Américains.

**M. Sully:** Cela n'a pas été facile, pas facile du tout. Nous avons dû forcer le marché. C'est la seule façon de le dire. Nous avons littéralement dû en forcer l'accès.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, vous devez tenir compte du fait que 70 p. 100 de ce marché—celui des niveleuses—revient aux gouvernements et dépend donc d'appels d'offres. Si nous voulions augmenter notre chiffre d'affaires, nous devrions présenter des soumissions très serrées. Nous augmentons effectivement notre chiffre d'affaires, mais quelquefois c'était avec une marge très faible. Malgré tout, cela nous a donné un élan. Depuis lors, les choses vont bon train.

**Le sénateur Lang:** Vous vendez aux municipalités, n'est-ce pas?

**M. Sully:** Oui, aux municipalités, aux townships, aux comtés, aux villes, au gouvernement fédéral, aux gouvernements provinciaux, finalement à tous les paliers d'administration publique.

**Le sénateur Carter:** Bien, monsieur Chorlton, sur quelles pièces d'équipement concentrez-vous vos efforts actuellement? Vous étiez dans le domaine de la distribution mais, maintenant, vous vous êtes lancé dans le secteur de la fabrication.

**M. Chorlton:** Nous concentrons nos efforts sur quatre secteurs particuliers où il y a place pour nous et où nous pourrions procéder à une certaine expansion grâce à nos distributeurs.



[Text]

tion. Distribution is the key in the creation of markets. You have to have good distribution.

We picked four areas, the largest of which is the utility field, consisting of hydraulically activated aerial devices that are used for the maintenance of overhead transmission lines. For a variety of other reasons we have a plant—a model plant, I believe—in Markham, which we bought.

We were in an unusual situation at that time. We were a Canadian company buying a Canadian company. We took over a reasonably well developed product at a time when the company was losing money. We took it over, we provided national distribution of that product, and moved slowly, then, into the export field. We are operating under a licence from an American firm, in regard to this product, to which we have to remit a royalty, depending on our sales volume.

**Senator Carter:** Did you acquire the royalty with the company?

**Mr. Chorlton:** Yes. We acquired that with the company. We have, I may say, been able to make it work, and I have high hopes for it, because I believe that for that product we have the largest customers in Canada, which are the utilities, the Ontario Hydro and the Quebec Hydro. These people are extraordinarily helpful in assisting us to develop overseas markets. There is great Canadian expertise in hydro electric development. The Ontario Hydro is looked up to, along with the Quebec Hydro, across the world, as being a leader in this field, and they help us in creating markets for our products, because they are using those products.

**Senator Lang:** Your corporate record seems to run somewhat differently from that of Mr. Sully's, inasmuch as even in the manufacturing area you have a fairly broad spectrum, whereas Mr. Sully attributes his success largely to his specialization in one area. Is there a distinction there that escapes me? Is there a reason why the same factors would not affect you?

**Mr. Chorlton:** It is a question of corporate strategy, I think. With imagination and drive you can make a success of building up a business in many different ways, and Mr. Sully and I have two completely approaches. Both are successful, and my belief is that they are successful because of the willingness of management to display entrepreneurial drive. Mr. Sully was describing the way in which he solved the gear problem. The reason for his success there was that he moved quickly and decisively, took the risk, and showed the imaginative drive that was required. That is entrepreneurial drive, and I feel that this gets linked with incentives in Canada for people to get out and do that.

I must say that I am a person who benefited, 15 or 18 years ago, by being given the opportunity for stock options in what was then an almost bankrupt company. Although I was at a very modest salary, the stock option program provided me with

[Traduction]

La distribution est essentielle à la création de marchés. Il faut avoir un bon réseau de distribution.

Nous avons choisi quatre secteurs, dont le plus grand est, le secteur des services publics, qui comprend, entre autres, la fabrication d'appareils aériens hydrauliques qui sont utilisées pour l'entretien des lignes de transmission aériennes. Nous avons construit une usine pour toutes sortes de raisons, une usine modèle à Markham, je crois, que nous avons achetée.

Nous étions à cette époque dans une situation assez particulière. Nous étions une société canadienne achetant une autre société canadienne. Nous avons repris un produit assez perfectionné à une époque où la société enregistrait des pertes. Nous avons pris en charge ce secteur; nous avons assuré une distribution nationale à ce produit et, petit à petit, nous l'avons placé sur le marché international. Nous avons une licence d'une société américaine pour ce produit, et nous devons lui verser des redevances proportionnelles au volume des ventes.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous acheté les redevances de cette compagnie?

**M. Chorlton:** Oui. Nous l'avons fait en achetant cette société. Je peux vous affirmer que nous avons réussi à la rendre rentable. Je mise beaucoup sur ce projet parce que je crois que nous possédons un très vaste marché intérieur, l'Hydro-Ontario et l'Hydro-Québec, où nous pourrions écouler nos produits. Ces sociétés nous fournissent une aide très appréciable nous permettant de développer un marché outre-mer. Le Canada a une connaissance très poussée des systèmes hydro-électriques. L'Hydro-Ontario, de même que l'Hydro Québec, sont reconnues internationalement comme étant les chefs de file dans ce domaine; en achetant nos produits, ils favorisent leur exportation.

**Le sénateur Lang:** Le dossier de votre société semble présenter une image un peu différente de celle de M. Sully, entre autres au chapitre de la fabrication où vous couvrez un vaste secteur; par contre, M. Sully, lui, attribue son succès à une spécialisation dans un secteur précis. Cela me semble contradictoire; existe-t-il des raisons pour lesquelles les mêmes facteurs ne vous toucheraient pas?

**M. Chorlton:** Je crois que cela dépend de la stratégie adoptée par la société. Avec de l'imagination et de l'esprit d'entreprise, vous pouvez connaître du succès de plusieurs façons différentes dans le même domaine; M. Sully et moi-même semblons avoir suivi deux voies complètement différentes. Pourtant, les deux méthodes connaissent du succès. Je crois que cela est dû à la volonté de l'administration de faire preuve d'un esprit d'entreprise. M. Sully nous a décrit la façon dont il a pu résoudre le problème de guidage. La raison de son succès tient du fait qu'il a agi rapidement et avec beaucoup de détermination, qu'il a pris des risques et qu'il a fait preuve de l'imagination nécessaire. C'est faire preuve d'un esprit d'entreprise et je crois que cela fait partie des encouragements fournis au Canada aux gens qui veulent se risquer.

Je dois vous avouer que j'ai eu la chance, il y a quinze ou vingt ans, de pouvoir acheter des actions sur titre d'une société qui semblait alors vouée à la faillite. Bien qu'à cette époque je ne gagnais pas beaucoup d'argent, cette transaction financière

[Text]

incentives to work long hours and pull together a team that I think has developed a company that has achieved, certainly, a modicum of success. Those incentives have all been eroded in Canada, and over the last five years stock options have come to have no value here. With escalating personal income tax rates there is far less incentive for young, intelligent Canadians, with the necessary drive, to do these jobs and do the type of work that Mr. Sully has described.

**Senator Carter:** I would like to follow up there and clear up one thing. Perhaps both Mr. Sully and Mr. Chorlton could answer. Have the federal programs, such as the machinery program, the tariff program and the tax incentive program been of any use to your companies, or have they been a hindrance?

**Mr. Chorlton:** If I can speak for my company first, sir, certainly the tax incentive, on manufactured products, and lowering the corporate tax rate to 40 per cent, was obviously an incentive and a step in the right direction. The machinery program, *per se*, had it not been linked with the reduction in the tariff rate on this broad range of products, from 22½ per cent to 15 per cent, I think, would have been more successful. I think it has attained limited success. I do not attribute it to being very helpful in our company. There are other imaginative programs that the Department of Industry, Trade and Commerce has developed that I think have been helpful.

**Senator Carter:** Could you mention those?

**Mr. Sully:** We have used PAIT, senator. Please do not ask me what the abbreviation stands for, but it is for the development of improved technology. It is finding better ways of doing things—I guess, designing a better mousetrap. As I have said in our company brief, we have spent a great deal of money in research and development with assistance, in some areas, from PAIT. Some we have done on our own because there are quite a few restrictions by PAIT. They are encouraging at times, but they are also inhibiting. They are inhibiting in the situation that we are into now because there are restrictions in allowing us to manufacture anywhere else in the world. This is understandable, but at the same time we have to recognize that the doors are starting to close. This has already happened to us in the Argentine. We put roughly a thousand motor graders in the Argentine. In 1967 or 1968; it was somewhere around there. They wanted locally made motor graders and we did not feel the timing was right for us. First, we did not have the people, but the capital costs were going to be too much for us to cope with. Those doors are closed now. It is almost impossible to do business in the Argentine. Mind you, they do not have much money today anyhow—they have lots of it, but it is not worth anything. We have to diversify, as we are going to do. By “diversify” I mean setting up assembly plants in other trade areas. That is very difficult for us now that we have had PAIT money; we have to get special permission in every individual case. It is a little restricting, but understandable.

[Traduction]

me permit de consacrer de nombreuses heures de travail à la formation d'une équipe qui a mis sur pied, à mon avis, une société qui a assurément connu le succès. On ne peut plus guère prodiguer cette sorte d'encouragement au Canada; d'ailleurs au cours des cinq dernières années, les actions sur titre ont complètement perdu leur valeur. Avec la montée des impôts sur le revenu des particuliers, de jeunes canadiens, entrepreneurs et motivés, ne possèdent plus la motivation nécessaire pour accomplir le genre d'exploits dont a parlé M. Sully.

**Le sénateur Carter:** En continuant dans cette veine, je voudrais qu'on apporte des éclaircissements sur un point précis. M. Sully et M. Chorlton pourraient me donner une réponse. Les programmes fédéraux comme celui de la machinerie, celui du tarif douanier et celui des encouragements fiscaux ont-ils été des entraves ou des stimulants pour vos sociétés?

**M. Chorlton:** En ce qui concerne la société que je représente, je peux vous affirmer, monsieur, que les encouragements fiscaux, pour les produits fabriqués et la diminution de l'impôt sur les sociétés à 40 p. 100 ont été un stimulant et un pas dans la bonne direction. Le programme de machinerie, en soi, s'il n'avait pas été suivi d'une réduction des taux des tarifs douaniers de 22,5 p. 100 à 15 p. 100 pour une vaste gamme de produits aurait connu, je pense, plus de succès. Je pense qu'il a remporté un succès limité, et il n'a pas vraiment servi à notre société. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a, je crois, instauré d'autres programmes plus originaux et plus efficaces.

**Le sénateur Carter:** Pourriez-vous les mentionner?

**M. Sully:** Nous avons appliqué le programme PAIT, sénateur; je ne sais à quoi correspond son sigle, mais je puis vous dire qu'il vise à promouvoir l'amélioration de la technologie, à concevoir de meilleurs souricières par exemple. J'ai dit dans notre mémoire que nous avons consacré beaucoup d'argent à la recherche et au développement en profitant de l'aide du PAIT dans certains domaines. Mais pour d'autres, nous avons dû nous en tirer tous seuls, en raison de certaines restrictions prévues dans ce programme, qui sont parfois positives tout en constituant aussi des barrières. C'est ainsi qu'il existe actuellement des limites à notre production dans les autres pays du globe. Nous comprenons fort bien ces restrictions, mais il nous faut bien voir aussi qu'elles commencent à nous exclure de certains marchés. C'est ce qui s'est déjà passé pour l'Argentine. En 1967 ou 1968, nous avions vendu environ 1 millier de niveleuses. Les Argentins voulaient qu'elles soient montées sur place et, selon nous, le moment n'était pas très opportun. Tout d'abord, nous manquions d'effectifs et, par ailleurs, cela aurait représenté des coûts en capital que nous ne pouvions pas nous permettre. Ce marché nous est actuellement fermé. Le commerce est pratiquement devenu impossible avec l'Argentine. Il faut bien sûr se souvenir que leurs devises, malgré leur important volume, n'ont plus de valeur. Nous devons diversifier nos activités, en créant des usines d'assemblage dans d'autres secteurs; or, cela nous est difficile maintenant que nous disposons des fonds du PAIT car il nous faut, dans chaque cas, obtenir des autorisations spéciales, ce qui nous limite un peu, mais que nous comprenons fort bien.



[Text]

**Senator Carter:** Was the machinery program effective?

**Mr. Sully:** I think the reduced tax has certainly helped us. The machinery program has been a self-help to us in the machine tool business, for example.

**Mr. John Freeman, Corporate Group Vice-President, Finance, Dominion Road Machinery Company Limited:** There is no doubt that the Department of Industry, Trade and Commerce, through the IMDE program, has been a great help to us on two or three different occasions where they helped finance the purchase of machinery and equipment to do the job. A portion of the loans were forgivable, the Ontario development corporation through their program loaned us money to help finance expansion. We took advantage of both of these and they have helped us. We look for further assistance in the future. If we are going to attain the growth that Mr. Sully foresees in the next six or eight years, we are going to need help from somewhere.

**Senator Carter:** The bulk of your industry in Canada is foreign owned; it is mostly American owned, is that true?

**Mr. Thorp:** Yes, sir.

**Senator Carter:** What is the nature of the industry? Is most of it assembly-line, bringing in and putting parts together?

**Mr. Thorp:** If I may answer that, senator, it is my impression that the great majority of the so-called Canadian manufacture in Canada by U.S.-owned companies is purely that, assembly, with minimal Canadian content in many cases, though with an effort, certainly, to increase the Canadian content.

**Mr. Sully:** That is a trend even in the United States. Basically, they rely on vendor supply. This is something that is very difficult to do in Canada because there are not that many vendors. It is very difficult to get competitive componentry prices. As a result, we have gone to where we build 80 per cent of our product ourselves. Eighty per cent of our product is built in-house.

**Mr. Thorp:** That is a tremendously high Canadian-built content.

**Mr. Sully:** I think maybe our production fellows brag about this, but I am told that we have more automatic and Numerically Controlled machine tools than anybody else in southwestern Ontario. We have spent a lot of money to automate our plant and have a very modern machine shop and fabricating shop.

**The Chairman:** This particular evidence today, I might just point out for the record, of course is not including machine tools, which comprise another subject, apart from machinery, where again we have huge imbalance of trade figures.

**Senator Carter:** I have just one more question, Mr. Chairman, and then I will pass. On page 8 you say that one U.S. owned Canadian branch plant has added a particular size to its

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Estimez-vous que le programme relatif à l'équipement était satisfaisant?

**M. Sully:** Selon moi, la réduction des taxes et impôts nous a évidemment aidés; le programme sur l'équipement nous a beaucoup aidés pour ce qui est des machines-outils par exemple.

**M. John Freeman, vice-président des services intégrés, Finances, Dominion Road Machinery Company Limited:** Il est indéniable que par le truchement du programme IMDE le ministère de l'Industrie et du Commerce nous a vraiment soutenus à deux ou trois occasions différentes, en nous aidant à financer l'achat des machines et de l'équipement dont nous avons besoin. Une partie des prêts nous avaient été consentis à fonds perdus. *L'Ontario Development Corporations* nous a consenti des prêts pour aider à financer notre expansion. Nous avons bénéficié de ces deux possibilités qui nous ont déjà été fort utiles. Nous sommes très désireux d'obtenir de nouvelles subventions, et nous en aurons certainement besoin si nous voulons atteindre l'expansion que prévoit M. Sully pour les prochaines six ou huit années.

**Le sénateur Carter:** Est-il vrai que la majorité de vos activités au Canada est surtout sous contrôle étranger et principalement américain?

**M. Thorp:** En effet, monsieur.

**Le sénateur Carter:** Quelle est la nature de ces activités? S'agit-il principalement de chaînes de montage?

**M. Thorp:** Permettez-moi de vous répondre à ce sujet, sénateur, que selon moi la grande majorité des manufacturiers soi-disant canadiens, mais sous contrôle américain, comptent fort peu d'éléments canadiens; il est vrai cependant que l'on essaye de remédier à cette situation.

**M. Sully:** Cette tendance existe même aux États-Unis, qui comptent essentiellement sur les fournitures des vendeurs, ce qui est extrêmement difficile à faire au Canada, car il n'y a pas assez de vendeurs. Il est de plus difficile d'obtenir des prix concurrentiels pour les pièces, c'est pourquoi nous avons dû fabriquer nous-mêmes 80 p. 100 de notre produit.

**M. Thorp:** Ce pourcentage de contenu canadien est extrêmement élevé!

**M. Sully:** Nos services de production se vantent peut-être, mais j'ai su que nous avons plus de machines-outils automatisées que n'importe qui au sud-ouest de l'Ontario. Nous avons consacré d'importants budgets à l'automatisation de nos usines, et nous avons des ateliers et des machines de fabrication très modernes.

**Le président:** Je voudrais ajouter pour le compte rendu, que cette séance d'aujourd'hui n'inclut pas les machines-outils qui constituent un sujet différent de celui de l'équipement, mais là encore nous avons un important déséquilibre du volume commercial.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, j'aurais une autre question avant de passer la parole à un autre membre. A la page 8, vous dites que votre usine canadienne installée aux



[Text]

range, and that meant that the price went up by \$30,000 for the buyer. It was \$30,000 per machine and, of course, the federal government gets \$3 million more in duty. But it seems to be putting a tremendous cost on the consumer for the small benefit that the national economy gets.

**Mr. Thorp:** Yes.

**Senator Carter:** Have you made representations to the Minister of Finance on this?

**Mr. Thorp:** No, we have not done so at this point. This has come to light very recently, within the last two months. We have not taken any steps in this regard. I think that we probably shall. I must consult with my colleagues on that.

**Senator Lang:** You might refresh your memory on the class or kind tariff legislation. It was one of the main issues in the Senate and it was exactly on this point. One manufacturer came on the market with very limited production facilities for something and the whole thing went up. So there is a precedent which would give you a pretty good case for presentation to the minister. You do not need to threaten him with the Senate!

**The Chairman:** In the testimony this morning, Senator Lang, a very notable example was given of the cost of units going up by \$30,000.

**Senator Carter:** It was on page 8.

**Mr. Sully:** May I speak to that, sir? I am told that in the act it is something along the lines of "only if it is available in reasonable quantities and at reasonable prices". If not, then the other manufacturers and the other distributors can claim remission of duty. It is a pretty open door. If they are not selling at a reasonable price and in reasonable quantity our interpretation is you cannot drive the market up that much,

**Mr. Thorp:** Which seems to have happened in this case.

**Senator Carter:** Thank you, Mr. Chairman. I will come back after someone else has had a turn.

**Senator Lang:** Mr. Chairman, both Mr. Sully and Mr. Chorlton have companies which are manufacturing in the United States. I might ask Mr. Sully when he first set up a manufacturing facility in the United States.

**Mr. Sully:** We have not as yet, sir. We will build our first motor grader in October of this year.

**Senator Lang:** Would you mind telling us where it is, geographically?

**Mr. Sully:** Owensboro, Kentucky. It is in the northwest corner of Kentucky. It is just about 35 or 40 miles south of Evansville, Indiana, on the Ohio River.

**Senator Lang:** If I recall your evidence correctly this came about largely because of U.S. non-tariff barriers.

**Mr. Sully:** Basically.

[Traduction]

États-Unis a ajouté un produit à sa ligne, ce qui a entraîné une hausse des prix de \$30,000 pour l'acheteur, soit \$30,000 par machines, et évidemment le gouvernement perçoit par ailleurs \$3,000,000 de droits; mais cela représente, selon moi, d'énormes coûts pour la consommation par rapport au bénéfice infime qui revient à l'économie nationale.

**M. Thorp:** Oui.

**Le sénateur Carter:** L'avez-vous signalé au ministre des Finances?

**M. Thorp:** Pas encore, monsieur. Nous nous en sommes aperçus très récemment, seulement ces deux derniers mois; nous n'avons rien encore décidé à cet égard et nous aviserons sans doute, mais je dois consulter mes collègues à ce sujet.

**Le sénateur Lang:** Vous pourriez revoir la législation tarifaire. C'est une des importantes questions qui ont été soulevées au Sénat et précisément à ce sujet. Un fabricant disposant de moyens de production très limités a lancé un produit sur le marché et son cours a augmenté. Il s'agit donc d'un précédent qui vous permettrait de présenter un excellent exposé de faits au ministre. Vous n'avez pas besoin d'avoir recours au Sénat pour le menacer.

**Le président:** Naturellement, dans le témoignage que nous avons entendu ce matin, on a donné un exemple très pertinent du coût des unités qui augmentent de \$30,000.

**Le sénateur Carter:** C'était à la page 8.

**M. Sully:** Puis-je faire une remarque à ce sujet, monsieur? On m'a dit que dans la loi il est stipulé: «Seulement s'il est disponible en quantités raisonnables et à des prix raisonnables». Sinon, dans ces conditions les autres fabricants et les autres concessionnaires peuvent réclamer une remise de droit de douane. Une possibilité assez satisfaisante leur est offerte. S'ils ne fournissent pas une quantité raisonnable à des prix raisonnables, disons qu'ils fabriquent une seule catégorie de produits, notre interprétation est qu'on ne peut pas provoquer une aussi forte augmentation des cours du marché.

**M. Thorp:** C'est ce qui semble s'être produit dans ce cas-là.

**Le sénateur Carter:** Merci, monsieur le président. J'y reviendrai après qu'un autre sénateur ait eu son tour.

**Le sénateur Lang:** Monsieur le président, M. Sully et M. Chorlton ont des sociétés qui ont des usines de fabrication aux États-Unis. Je voudrais demander à M. Sully en quelle année il a établi sa première usine de fabrication aux États-Unis?

**M. Sully:** Nous ne l'avons pas encore fait, monsieur. Nous fabriquerons notre première niveleuse en octobre 1977.

**Le sénateur Lang:** Cela vous gênerait-il de nous dire dans quelle région elle se trouve?

**M. Sully:** A Owensboro, au Kentucky. C'est au coin nord-ouest du Kentucky, environ à 35 ou 40 milles au sud d'Evansville, en Indiana, sur le fleuve Ohio.

**Le sénateur Lang:** En ce qui concerne votre témoignage, si mes souvenirs sont corrects, cela est produit, en grande partie, parce qu'il n'y a pas de barrières douanières aux États-Unis.

**M. Sully:** Fondamentalement.

[Text]

**Senator Lang:** Could you be more specific in that regard? I am aware, of course of the "buy american" policy would be the largest, but there must be others.

**Mr. Sully:** Basically that is it: Buy American; don't buy foreign!

**Senator Lang:** I suppose this is particularly pertinent when you are selling to—

**Mr. Sully:** . . . politically-oriented bodies. There are all sorts of pressures brought upon them. To the construction industry, that is not really a serious problem, except that they want to know if there are service and parts facilities available for their operations.

We had a situation in the western United States, in California, where a municipal council was considering buying our grader, and a man jumped up and shouted, "Surely, you're not going to buy a foreign product?" And, by George, before we knew what had happened, it was gone. Somebody raised the flag and the drums rolled. We have had to threaten, and there is a precedent for this. We had to threaten some other States with legal action over the Buy American Act on state purchases because it is our Buy America Act, understanding that it is considered a federal government jurisdiction. Therefore, the state does not have the prerogative to enter into that, so we have waved this flag around a couple of times. It is like pushing a chain uphill, it is very difficult, because you are dealing in emotions, and very strong emotions, particularly in a soft market. In our industry it is a very, very soft market. As Senator Cook said, we in Canada have not experienced anything like what is happening in the United States. The United States has had a very soft market in our industry, and it is becoming more protectionist, if that is the right word.

**The Chairman:** Do you find that carried on even state to state?

**Mr. Sully:** Yes, Mr. Chairman.

**Mr. Chorlton:** But the Buy America Act can be implemented through the state through GSA purchasing. The Federal General Service Administration, the GSA, does the purchasing, compiles catalogues, and circulates these through state bodies. The state bodies can avail themselves of the GSA prices and thereby the Buy American Act restriction is involved. For example, we have experience of that in our company in the United States, Pacific Pumpers, producing an identical product in the forest fire control field to the one produced by our company in Montreal. We have to sell to the United States forest service and other American government agencies through GSA, and we have discovered that other states purchase our product through GSA at the prices that obtain there, and the GSA insist upon American products.

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** Pourriez-vous être plus précis à ce sujet? Bien entendu, je sais que la politique incitant à acheter des produits américains est le facteur le plus important, mais il doit y en avoir d'autres.

**M. Sully:** Fondamentalement, c'est ce dont il s'agit, c'est-à-dire la politique incitant à acheter des produits américains, et à s'abstenir d'acheter des produits étrangers.

**Le sénateur Lang:** Je suppose que c'est particulièrement pertinent lorsque vous vendez à . . .

**M. Sully:** Il s'agit d'organismes subissant des influences politiques. Toutes sortes de pressions sont exercées sur eux. Pour l'industrie du bâtiment il ne s'agit pas réellement d'un problème, sauf qu'elle veut savoir si ses entreprises bénéficieront de services-après-vente, et obtiendront des pièces détachées.

Nous nous sommes trouvés dans une situation particulière dans l'ouest des États-Unis, en Californie, où un conseil municipal envisageait d'acheter notre niveleuse et quelqu'un a bondi et s'est écrié: «Vous n'allez quand même pas acheter un produit étranger?» En un clin d'œil, nous avons perdu cette occasion. Quelqu'un a fait appel au sentiment national et les autres ont suivi. Nous avons dû proférer des menaces, et il y a un précédent à ce genre de situation. Nous avons dû menacer certains autres États de les poursuivre en justice au sujet de Buy America Act en ce qui concerne les achats effectués par eux, parce que d'après nos renseignements cette question relève de la compétence du gouvernement fédéral. Par conséquent, un État n'a pas de compétence dans ce domaine. Donc, nous avons brandi cette menace une ou deux fois. C'est comme si on poussait une chaîne dans le sens de la montée, c'est très difficile, parce qu'il s'agit de réactions affectives, de très fortes réactions émotives, particulièrement sur un marché qui est faible. Dans notre industrie, il s'agit d'un marché excessivement faible. Comme l'a dit le sénateur Cook, au Canada nous n'avons connu rien de semblable à ce qui se passe actuellement aux États-Unis. Dans notre industrie, le marché a été excessivement faible aux États-Unis, et il devient actuellement plus protectionniste, si c'est le terme approprié à employer.

**Le président:** Les États ont-ils adopté cette pratique dans leurs rapports commerciaux?

**M. Sully:** Oui monsieur le président.

**M. Chorlton:** Tout État peut appliquer le «Buy America Act» en faisant des achats par l'intermédiaire de la G.S.A. La Federal General Service Administration, la G.S.A., effectue l'achat, établit des répertoires, et les distribue par l'intermédiaire des organismes d'État. Les organismes d'État peuvent se prévaloir des prix de la G.S.A. et de cette façon la restriction qu'apporte le «Buy America Act» intervient. Par exemple, nous en avons fait l'expérience dans le cas de notre entreprise établie aux États-Unis, Pacific Pumpers, qui fabrique un produit identique dans le domaine de la lutte contre les incendies de forêts que celui qui est fabriqué par notre entreprise à Montréal. Nous devons vendre notre produit au service forestier des États-Unis et à d'autres organismes du gouvernement américain par l'intermédiaire de la G.S.A., et nous avons découvert que d'autres États achètent notre produit par l'inter-



[Text]

**Senator Lang:** That is why your operation is in Seattle?

**Mr. Chorlton:** That is precisely why it is in Seattle. When we went into Seattle by buying a company there in 1964 we did so because we were unable to get around the Buy American Act. We bought this company and introduced our own design of forest fire equipment. At that time our Canadian production costs were lower. Today our production are higher than in the United States plant.

**Senator Lang:** It is a double benefit in that sense.

**Mr. Chorlton:** That is right.

**Senator Lang:** Mr. Sully, in your testimony you mentioned that your export capability rested to a great extent on what you call professional marketing.

**Mr. Sully:** That is a very broad statement.

**Senator Lang:** I was wondering if you would mind elaborating on that.

**Mr. Sully:** Professional marketing is a very broad brush. I guess you would say that our corporate philosophy is that we must build a quality product, it must be reasonably priced and marketed by professionals. To my way of thinking, professionals start by being people who reach from the front door of our factory through the whole plant. I do not want to create the idea of hucksterism, because it is not. It is a whole myriad of things—the support services, the parts availability, the dealer network, our dealer people, the distributors such as Wajax, who are professional distributors. Wajax do not happen to be our distributors, but we have distributors who are professional in their attitudes and actions, and are anxious to do a very good job of work. There are lots that are not and we try to keep away from them.

**Senator Lang:** For instance, at your new facility in Kentucky, who will you recruit as your sales staff?

**Mr. Sully:** We have our sales staff in place in the United States pretty well. They are all Americans. I am the only Canadian officer of the American company, being president of it, but all the other people are Americans.

**Senator Lang:** How will you train that sales staff?

**Mr. Sully:** We have brought them to Goderich, to our Canadian facility. We bring them up and put them through a training program. For three or four years I spent a lot of time in the United States getting that staff basically in place. I spent three years myself working with our people down there.

[Traduction]

médiaire de la G.S.A. au prix qui prévaut aux États-Unis, et que la G.S.A. insiste sur l'achat de produits américains.

**Le sénateur Lang:** C'est pourquoi votre entreprise est à Seattle?

**M. Chorlton:** C'est précisément pour cette raison qu'elle est à Seattle. Lorsque nous nous sommes implantés à Seattle en y achetant une entreprise en 1964, parce que nous ne trouvions pas un moyen d'échapper à l'application du «Buy America Act». Nous avons acheté cette entreprise et nous avons introduit notre propre conception de matériel de lutte contre les incendies forestiers. A ce moment-là, nos coûts de production au Canada étaient inférieurs. Actuellement, notre production est plus élevée que celle de notre usine établie aux États-Unis.

**Le sénateur Lang:** En ce sens c'est un double avantage.

**M. Chorlton:** C'est exact.

**Le sénateur Lang:** M. Sully, dans votre témoignage vous avez mentionné que votre capacité d'exportation reposait, dans une grande mesure, sur ce que vous appelez la commercialisation professionnelle.

**M. Sully:** C'est une déclaration d'ordre très général.

**Le sénateur Lang:** Je me demandais si cela vous gênerait de vous étendre sur cette question.

**M. Sully:** La commercialisation professionnelle est un moyen très général. En somme, le principe de notre société est que nous devons fabriquer un produit de qualité, son prix doit être raisonnable et il doit être vendu par des professionnels. A mon avis, les professionnels commencent par être des gens dont l'intervention s'étend à l'ensemble de l'usine. Je ne veux pas que vous ayez l'idée que nous avons recours à des campagnes de publicité commerciale tapageuse, parce que ce n'est pas le cas. Il s'agit de toute une myriade de facteurs: les services de soutien, la distribution des pièces détachées, le réseau de vendeurs, nos vendeurs, les concessionnaires tels que Wajax, qui sont des concessionnaires professionnels. Nous ne comptons pas la société Wajax parmi nos distributeurs. Toutefois nos distributeurs ont une attitude et un comportement professionnel et ils sont désireux de bien accomplir leur travail. Il y en a bon nombre pour qui nous ne pouvons pas en dire autant, et nous les évitons.

**Le sénateur Lang:** Par exemple, où recrutez-vous le personnel de vente pour vos nouvelles installations au Kentucky?

**M. Sully:** Notre personnel est déjà en grande majorité choisis aux États-Unis. Ils sont tous Américains. Je suis le seul cadre canadien de la société américaine, puisque j'en suis le président; tous les autres sont Américains.

**Le sénateur Lang:** Comment allez-vous former vos vendeurs?

**M. Sully:** Nous les avons fait venir à Goderich, à notre usine canadienne. Nous les faisons venir et nous les soumettons à un programme de formation. Pendant trois ou quatre ans, j'ai passé énormément de temps aux États-Unis pour choisir mon personnel. J'y ai passé trois ans moi-même pour travailler avec les gens sur place.



[Text]

**Senator Lang:** My question was really prompted by the suspicion I have in my own mind that one of our Canadian deficiencies may be a lack of professionalism in our sales methods.

**Mr. Sully:** I do not think there is a doubt in the world about that. In our industry I do not think there are a lot of professionals. Professionals are extremely successful. That is not limited to our industry. That applies to the marketing business, period. To me, the lack of professionalism is appalling, but I do not think that is necessary limited to Canada either. There is an economy of scale in the United States where you can afford to lose some business. We cannot afford to lose business. In the United States you can lose some business and still survive financially, because you can eat. In this country if you lose your business you don't eat too well; you cannot afford to lose too much. I do not think that Canadians are tarred with the non-professional brush any more than the Americans are.

**Senator Lang:** What would be your experience in that regard, Mr. Chorlton?

**Mr. Chorlton:** We think we are a professional marketing organization. I suppose the root of the Wajax success is originally in the marketing area. We are dealing with end users, and we believe that the key component of success in that field is parts and service facilities spread broadly across the country. We have worked very diligently in the past 15 years to provide a network and bring on board highly competent people, who have to be paid well, and are paid well, who are motivated by the profit incentive concept. We attempt to attract highly qualified people; we attempt to pay them well; we train them and we provide facilities. The key to the success of a business such as ours is developing the people and the facilities. I must say that there are companies in Canada that could be looked upon as being more professional than many American companies in the field we are in.

**Mr. Thorp:** Yes.

**Mr. Chorlton:** Canada has some outstanding examples of excellent equipment distribution operations, and I would say in that field, by and large, they are possibly better than American firms.

**Senator Lang:** I hope I may be wrong in my surmise. Mr. Sully, turning to another area, I presume that you have utilized the commercial section of our embassies abroad to some extent in your sales efforts?

**Mr. Sully:** Yes.

**Senator Lang:** In what particular countries may I ask?

**Mr. Sully:** I do not know whether we have 60. I am sure we don't but we have been very active, it would probably be better to say, on continents. We have been very active on the African continent and Australasia; we have done a lot of business in

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** J'ai posé la question parce que je soupçonne qu'un des défauts des Canadiens, c'est un manque de professionnalisme dans leurs méthodes de vente.

**M. Sully:** Il n'y a aucun doute de ça. Je ne crois pas qu'il y ait de nombreux professionnels dans notre industrie. En général, ces derniers réussissent très bien. Le phénomène ne se limite pas à notre industrie seulement. C'est aussi vrai pour toutes les branches du secteur de la commercialisation. Je trouve le manque de professionnalisme effarant mais ce n'est pas un problème propre au Canada non plus. L'économie d'échelle des États-Unis leur permet de faire quelques mauvaises affaires. Nous ne pouvons pas nous le permettre. Aux États-Unis, il est possible de perdre des ventes et de survivre financièrement, sans manquer de quoi manger. Par contre au Canada, si vous faites de mauvaises affaires, vous mangez moins bien; vous ne pouvez pas vous permettre trop de pertes. Je ne crois pas que les Canadiens manquent plus de professionnalisme que les Américains.

**Le sénateur Lang:** Qu'en pensez-vous, M. Chorlton?

**M. Chorlton:** Nous croyons être un organisme de commercialisation professionnel. J'imagine que le succès de Wajax provient en grande partie de ses méthodes de commercialisation. Nous parlons surtout de consommateurs, et nous croyons que la clé du succès dans ce secteur c'est d'avoir partout au pays des centres qui disposent de pièces et offrent des services. Nous avons travaillé avec diligence au cours des 15 dernières années pour créer un réseau et nous assurer les services de gens très compétents qui doivent être bien payés, et qui le sont. Nous sommes motivés par le concept du versement de primes en fonction des profits. Nous tentons d'attirer des gens très qualifiés, et de bien les rémunérer. Nous les formons et nous leur fournissons les installations. La clé du succès dans une entreprise comme la nôtre c'est de former les gens et de perfectionner nos installations. Je dois dire que dans notre secteur d'activité, certaines sociétés canadiennes pourraient être considérées comme étant plus professionnelles que leur contrepartie américaine.

**M. Thorp:** Oui.

**M. Chorlton:** Le Canada a quelques exemples frappants d'opérations excellentes de distribution d'équipement, et je dirais que dans ce domaine, il leur arrive assez souvent d'être meilleures que les sociétés américaines.

**Le sénateur Lang:** J'espère qu'il en est ainsi. M. Sully, dans un autre ordre d'idées, je crois que vous avez utilisé le service commercial de nos ambassades à l'étranger dans une certaine mesure pour promouvoir vos ventes?

**M. Sully:** Oui.

**Le sénateur Lang:** Dans quels pays en particulier, si vous me permettez de le demander?

**M. Sully:** Je ne sais pas s'il s'agit de 60 pays. Je n'en suis pas certain, mais nous avons été très actifs. Il serait plus exact de parler de continents. Nous avons fait beaucoup d'affaires en Afrique et en Australie, de même qu'en Extrême-Orient et,

[Text]

the Far East; we do quite a bit of business in South America. Africa has become a very large portion of our business. We have done a lot of work in Africa with our commercial people.

**Senator Lang:** In Europe?

**Mr. Sully:** No, we do very little business in Europe. There are two or three reasons for that. As I mentioned, our business has grown seven times in seven and a half years, which is a pretty traumatic experience, I must tell you, just from the people power point of view and production availability. We were just crowded; we had to put people on allocation. There were some areas we had to ignore, the Middle East being one. We have token numbers of graders in the Middle East, but we just could not cope with the demands. In the interim, since 1974 the European market has been very slow; the European economy—the German economy, the French economy—has been very slow. The Italian economy, of course, has been very, very slow. It is just starting to come back. At the time when it was still buoyant we did not have time to look after it. We now have time to look after it and it looks as though it is coming back so, hopefully, our timing is right.

**Senator Lang:** Have you used our commercial sections in the United States?

**Mr. Sully:** Yes, sir; not to the degree that we have in other countries. However, in some areas of the United States we have used them just, honestly, for some plain political leverage, when, for instance, we have run into, I will not say the Buy American act, but the attitude "Don't buy foreign." They have been a very great help. I mentioned in our comments that our Canadian trade people, without flattering anyone, in our experience have been outstanding. I believe I can say this generally—there are always exceptions to everything—but in the main we can say that the Canadian trade people are probably the most professional group of people in the field. They are most impressive people and have amazed me.

**The Chairman:** We have heard that testimony from other witnesses and it is gratifying to hear.

**Mr. Sully:** It is just very refreshing and makes one proud to be a Canadian to see and meet some of these young men. If you show any inclination to be interested and to work, they will match you blow for blow, is the idea.

**Senator Lang:** Do you find their main advantages to be in establishing contacts for you?

**Mr. Sully:** We have to establish the contact. They will establish some, but we must get out in the field ourselves. We have the world broken down into seven regions, in which have regional managers whose responsibility it is to make sure that they manage their territory.

**Senator Lang:** Do you find that they initiate business?

[Traduction]

dans une plus faible mesure, en Amérique du Sud. L'Afrique compte pour une large part de nos activités commerciales. Nos représentants commerciaux y ont fait beaucoup de transactions.

**Le sénateur Lang:** Et en Europe?

**M. Sully:** Non, nous ne faisons pas beaucoup d'affaires en Europe. Il y a deux ou trois raisons qui expliquent cela. Comme je l'ai déjà mentionné, notre industrie est sept fois plus importante qu'elle ne l'était il y 7 ans et demi, et c'est une expérience plutôt traumatisante, je dois vous le dire, ne serait-ce que du point de vue de l'administration d'une main-d'œuvre nombreuse et de l'importance de la production. Nous étions débordés et nous avons dû fixer des contingents à certaines filiales. Il y a certaines régions où nous n'avons pas pu aller, au Moyen-Orient entre autres. Nous avons des commandes pour une faible quantité de niveleuses au Moyen-Orient, mais nous ne pouvions tout simplement pas répondre à la demande. Entre temps, le marché européen s'est reserré à compter de 1974; les économies européenne, allemande et française sont à la baisse. L'économie italienne bien sûr est dans le marasme. Elle ne fait que se ranimer. Lorsqu'elle était encore vigoureuse, nous n'avions pas le temps de nous en occuper. Maintenant nous avons le temps de le faire et il semble qu'il y ait reprise dans ce secteur; cela voudrait donc dire que nous avons bien calculé nos jeux.

**Le sénateur Lang:** Est-ce que vous avez eu recours à nos services commerciaux aux États-Unis?

**M. Sully:** Oui, monsieur; mais pas autant que dans les autres pays. Cependant, dans certaines régions des États-Unis nous y avons eu recours, tout simplement pour obtenir leur appui politique quand nous avons buté contre, je ne dirai pas le «Buy America Act», mais plutôt contre l'attitude «n'achetez pas de produits étrangers». Les services commerciaux nous ont été très utiles. J'ai mentionné, dans notre mémoire, que nos agents commerciaux canadiens, sans flatter qui que se soit, se sont avérés exceptionnels. Je crois pouvoir dire que de façon générale, bien sûr il y a toujours des exceptions—les agents commerciaux canadiens sont probablement parmi les plus professionnels dans ce secteur d'activité. Ce sont des gens impressionnants et ils m'ont étonné.

**Le président:** D'autres témoins l'ont déjà souligné et il fait toujours plaisir d'entendre cette affirmation.

**M. Sully:** Tout cela est très encourageant et lorsqu'on rencontre certains de ces jeunes gens, on se sent fier d'être Canadien. Si vous vous montrez intéressé et désireux de travailler, ces personnes ne vous décevront pas.

**Le sénateur Lang:** Leurs principaux avantages consistent-ils à établir des contacts pour vous?

**M. Sully:** Nous devons établir des contacts. Ils se chargent d'une partie du travail, mais nous devons mettre nous-mêmes la main à la pâte. Nous avons divisé le monde en sept zones et nous avons chargé des gestionnaires régionaux d'administrer le territoire qui leur est confié.

**Le sénateur Lang:** Croyez-vous qu'ils ont des occasions d'amorcer des affaires?



[Text]

**Mr. Sully:** They can lead us to business. Normally, if they see that we are interested and active, they will say, "Do you know this is happening?" They will also write us letters and say, "Do you know this is happening here? We think it would behoove you to follow it up." Normally we do and touch base with them. We find that they do a great deal of follow-up for us. For example, I will cite one country in which it is very difficult to make appointments or arrangements, which is Algeria. It is almost impossible and the only way we can really get appointments and things set up for us there in advance is through the Canadian embassy, which does an outstanding job.

**Senator Lang:** We look upon the United States rather as not another foreign country such as Algeria, and it may be that we have not put sufficient emphasis on the use that perhaps could be made of more varied and numerous representations in our commercial sections in the United States itself. However, we had some previous discussion with respect to government costs.

**Mr. Sully:** From our experience, it is my opinion that, quite frankly, we have a pretty good distribution system in place. I think where we have utilized them we have ended up going right through Washington, really, through our trade people. They can certainly be of help to people. In our particular case, we have a very strong dealer organization in place and we had very serious problems. We would end up going to the Canadian trade people in Washington.

**The Chairman:** Do you have a comment to make with respect to that, Mr. Chorlton?

**Mr. Chorlton:** While we agree with Mr. Sully that the Canadian trade service abroad is excellent, and have the highest trust in them, we consider the situation to be quite different in the United States and, in our experience, we doubt that they could be of great help. There is no problem with language, no trouble with customs and understanding the market area. Aggressive selling and so on is required there and I do not believe that the Canadian government trade service can be of much assistance.

**Senator Lang:** As in what we would call a foreign country in the real sense?

**Mr. Chorlton:** Yes.

**Mr. Sully:** Yes, because their customs are totally different to ours.

**Mr. Freeman:** To supplement what Mr. Sully said, in Turkey the Canadian trade people are used by us almost every day, also in other areas, such as the Sudan, Senegal and many, many other countries in which they have been of great benefit to us, such as Iran and so many places.

**Mr. Sully:** We had a situation develop in which, through a series of circumstances which were the fault of no one, a bid bond had to put in at the last minute. It was a Friday; we could not get the bond out of the country and over there in time; it was just impossible. We were becoming frantic, because we felt that this was our business. The Canadian trade

[Traduction]

**M. Sully:** Oui, ils nous ouvrent la voie. En règle générale, s'ils constatent que nous sommes intéressés à un secteur et que nous y œuvrons, ils nous donnent certains conseils par écrit ou autrement. Ils nous disent qu'il serait à notre avantage de nous intéresser à certains aspects de ce secteur. En général, nous suivons leurs conseils et entrons en contact avec eux. A notre avis, ils suivent les opérations par la suite. Par exemple, je peux citer le cas de l'Algérie, où il est très difficile d'obtenir des rendez-vous ou de conclure des ententes. Il est presque impossible de le faire et la seule façon d'y parvenir et de préparer des projets est de passer par l'entremise de l'ambassade canadienne qui accomplit un travail remarquable.

**Le sénateur Lang:** Nous ne considérons pas les États-Unis comme un autre pays étranger comme l'Algérie et il se peut que nous n'ayons pas suffisamment insisté sur les avantages que pourraient offrir des contacts plus variés et nombreux avec nos représentants commerciaux aux États-Unis. Toutefois, nous avons déjà discuté de ce qu'il en coûte au gouvernement.

**M. Sully:** Je crois sincèrement que notre système de distribution actuel est relativement efficace. Je crois que lorsque nous nous en sommes servis, nous avons abouti directement à Washington par l'entremise de nos représentants commerciaux. Ils sont vraiment très serviables. Dans notre cas, nous disposons d'une très puissante organisation de concessionnaires, mais nous avons dû affronter des problèmes très graves. En fin de compte, nous entrons en contact avec les représentants commerciaux canadiens à Washington.

**Le président:** Avez-vous quelque commentaire à faire à ce sujet, monsieur Chorlton?

**M. Chorlton:** Bien que nous soyons d'accord avec M. Sully sur le fait que le service commercial canadien à l'étranger est excellent et même s'il a toute notre confiance, nous considérons que la situation est très différente aux États-Unis et d'après notre expérience, nous croyons qu'il ne peut pas être d'un grand secours. La langue, les douanes et l'analyse du marché ne causent pas de problème. Les services de vente doivent être très agressifs et je ne crois pas que le service commercial du gouvernement canadien puisse être d'un grand secours.

**Le sénateur Lang:** Dans ce que nous pourrions appeler un pays étranger?

**M. Chorlton:** Oui.

**M. Sully:** Oui, parce que leur système douanier est complètement différent du nôtre.

**M. Freeman:** Pour compléter ce qu'a dit M. Sully, j'ajouterais que nous avons presque chaque jour recours aux services des représentants commerciaux canadiens en Turquie; ils nous ont également rendu des services très appréciables dans beaucoup d'autres pays comme le Soudan, le Sénégal, l'Iran, etc.

**M. Sully:** Par exemple, nous nous sommes déjà trouvés dans une situation, par un concours de circonstances indépendantes de notre volonté; en effet, une garantie offerte devait être déposée à la dernière minute. Nous étions un vendredi et nous ne pouvions pas envoyer à temps cette somme à l'étranger; c'était tout simplement impossible. Nous étions affolés puis-



[Text]

people took it on themselves personally to make sure the money was put there. Now, I am not just too sure who the individual was, whether it was the trade counsellor or not. I am not going to ask, but there is a very heroic man, because we would have lost the business otherwise. We got the business; quite frankly, I could not believe it, but that actually did happen. There is a man who is really on your side.

**Mr. Freeman:** It was \$50,000 that was involved and he put his head on the table.

**Mr. Sully:** Yes, he put his career in jeopardy but, of course, he knew the money was en route.

**Senator Lang:** Mr. Sully, you must, of course, avail yourself extensively of the services of EDC.

**Mr. Sully:** Yes, very much so.

**Senator Lang:** Have you been able to assess the competitiveness of our EDC with its counterparts in other countries in supporting competitors of yours?

**Mr. Sully:** I would have to say in an overall statement that, number one, I do not believe we have ever lost business because of the lack of ability to finance and we use CIDA and EDC. We utilize EDC for insuring our funds to a great extent. The world market situation being as it is today, the motor grader industry is very depressed in the United States and all our competitors there have a great deal of inventory which, as I said, fortunately we do not have and we have a very healthy order book. That has put pressures on the international marketplace. Some of the other countries, which do not belong to the Berne Convention, come up with some very wild financing deals, totally contrary to the Berne Convention. This puts EDC in a very awkward situation. I must say that they try to roll with the punches pretty well. Our cost of money in Canada is high. We are involved in a deal right now in which it appears that our costs of money is higher than that of another foreign country.

**Senator Lang:** That will also be reflected in EDC's charge.

**Mr. Sully:** Yes, it is in the EDC's charge, it is a very difficult thing for us. It is a great deal of money and a full percentage point in the interest rate. This is of some concern. I must say that EDC has reacted pretty well with us and we do a lot of business with them.

**Senator Carter:** I have a supplementary to that: Did EDC assist you in your expansion into the United States?

**Mr. Sully:** Their involvement in our expansion into the United States was in insuring the loans that we made to set up floor plans for our dealers. By "floor plans," we mean putting a motor grader into a dealer's inventory, with very low terms initially and a six-month payback. That requires quite a great deal of money and we would supply financing information with respect to the dealer, and, in turn, EDC would insure our bank loan and enable us to do it. That was their participation. Now we do our own financing through American banks, which

[Traduction]

qu'il s'agissait de nos intérêts. Des représentants commerciaux canadiens se sont eux-mêmes chargés de déposer cet argent. Je ne me souviens plus du nom de la personne; peut-être s'agissait-il d'un conseiller commercial. Je ne me suis par renseigné mais nous lui devons une fière chandelle car nous aurions perdu une occasion unique. Nous avons finalement réussi. Je ne pouvais pas y croire, mais c'est bien ce qui s'est passé. Cette personne ne nous a vraiment rendu un grand service.

**M. Freeman:** Il s'agissait d'une somme de \$50,000 et il a mis sa carrière en jeu.

**M. Sully:** En effet, mais il savait néanmoins que nous lui ferions parvenir cet argent.

**Le sénateur Lang:** Monsieur Sully, vous devez sûrement faire souvent appel aux services de la SEE.

**M. Sully:** Oui, très souvent.

**Le sénateur Lang:** Avez-vous pu évaluer les possibilités concurrentielles de la SEE par rapport aux organisations d'autres pays qui viennent en aide à vos concurrents?

**M. Sully:** De façon générale, je dois d'abord dire que je ne crois pas que nous ayons jamais perdu d'occasion à cause d'un manque de fonds et nous faisons appel à l'ACDI et à la SEE. Dans une large mesure, nous recourons à cette dernière pour assurer notre financement. Étant donné la situation actuelle du marché mondial, le commerce des niveleuses éprouve en ce moment de très grandes difficultés aux États-Unis et tous nos concurrents ont accumulé des stocks considérables. Heureusement, comme je l'ai mentionné, ce n'est pas notre cas et notre livre de commandes est bien rempli. Cette situation a influencé le marché international. Certains autres pays qui n'ont pas signé l'accord de Berne proposent certaines formes de financement très inhabituelles et complètement contraires aux accords de Berne. Ceci place la SEE dans une situation très embarrassante. Je dois dire qu'ils tentent d'esquiver les coups. Il en coûte très cher pour investir au Canada. Nous sommes en train de conclure un accord et il semble qu'il nous en coûte plus cher pour investir que dans tout autre pays étranger.

**Le sénateur Lang:** Cela se reflètera également dans la part qui revient à la SEE.

**M. Sully:** Oui, s'il en est ainsi, nous aurons beaucoup de difficultés. Cela représente une somme d'argent considérable et 1 p. 100 du taux d'intérêts. Voilà un problème très épineux. Je dois dire que la SEE nous a très bien servis et que nous faisons souvent appel à ses services.

**Le sénateur Carter:** J'ai une autre question à poser à ce sujet: la SEE vous a-t-elle aidés à prendre de l'expansion aux États-Unis?

**M. Sully:** Elle a participé à notre expansion aux États-Unis en assurant les prêts que nous faisons pour fixer des conditions minimales à nos négociants. Par «conditions minimales», nous entendons le fait de placer une niveleuse dans l'inventaire d'un négociant, en lui accordant des conditions très favorables au début et la possibilité d'obtenir un remboursement dans les six mois suivants. Ces opérations demandaient des fonds considérables et nous nous chargions de fournir l'information sur le financement, ayant trait au négociant et, à son tour, la SEE

[Text]

really is quite cheap, because there is a cost factor involved and it becomes much cheaper for us. Initially, yes, they were involved in our expansion into the United States.

**Senator Yuzyk:** With respect to the EDC and its role, I do not believe it has been explained today how effective that role has been in various fields.

Are you able to give us any evidence of your cooperation with the EDC, or vice versa, that was of assistance to you in advance in setting up a market for your products?

**Mr. Sully:** I really cannot tell you whether or not the EDC has been in contact with us in the terms in which you speak. We have known of loans or grants that are being made and lines of credit that are being set up, but whether our international sales manager has been involved at that stage, I cannot tell you. We have been involved in a phenomenal amount of financing and insurance underwriting where the loan or line or credit is being advanced by the EDC, or straight insurance through EDC.

**Senator Yuzyk:** We are aware of that, but have you received any other form of assistance from the EDC?

**Mr. Freeman:** No, senator, we have not. We have received assistance from other governmental bodies in respect of foreign market studies to a maximum of 50 per cent, but not the EDC itself. It is only involved with the insurance and financing aspects.

**Mr. Chorlton:** We have had experience with the EDC on the basis of initiating inquiries, and so forth. We have had EDC contact us and encourage us to have someone on hand in Panama, for example, in respect of a package that it is financing. We have also had the EDC working under umbrella agreements in such places as Cuba where they have known that the Cubans are looking for the types of products which we manufacture. We have had considerable success with the EDC taking the initiative and calling us in such instances.

**Senator Yuzyk:** But the initiative, generally speaking, has come from the EDC. I am wondering whether your company takes advantage of the existence of the EDC in making plans for export, including exports to the United States?

**Mr. Chorlton:** Not in respect of exports to the United States, no.

**Senator Yuzyk:** Do you not feel that there is a potential which could be of assistance to you in your export business?

**Mr. Freeman:** I am not sure that the EDC offers the facility that you speak of, senator. I know that the Department of Industry, Trade and Commerce is involved in that aspect to a much greater degree than the EDC is. It is the Department of Industry, Trade and Commerce that brings these things to our attention. To give you one example, we recently picked up a deal in Zambia as a direct result of one of the representatives of Industry, Trade and Commerce suggesting that, as they had

[Traduction]

nous garantissait notre prêt bancaire et nous permettait de le faire. Telle a été sa participation. Maintenant, nous assurons notre propre financement par l'entremise de banques américaines, ce qui est vraiment avantageuse, parce qu'il y a un facteur coût en jeu et cela nous revient beaucoup moins cher. Au début, oui, cette société a participé à notre expansion aux États-Unis.

**Le sénateur Yuzyk:** Au sujet de la SEE et de son rôle, je ne crois pas qu'on ait expliqué aujourd'hui à quel point ce rôle a été efficace dans divers domaines.

Pourriez-vous nous donner des preuves qu'une collaboration entre vous et la SEE vous aurait aidés à établir un marché pour vos produits?

**M. Sully:** Je ne puis réellement pas vous dire si la SEE a été ou non en contact avec nous de la façon dont vous parlez. Je sais que des prêts ont été faits ou que des subventions ont été accordées et que des facilités de crédit sont en voie d'être offertes, mais j'ignore si notre directeur des ventes internationales y a pris part à ce stade. Nous avons participé à une quantité phénoménale de transactions de financement et de souscription d'assurance où le prêt était consenti ou la facilité de crédit offerte par la SEE, où l'assurance était obtenue directement par l'entremise de la SEE.

**Le sénateur Yuzyk:** Nous le savons, mais avez-vous reçu une autre forme d'aide de la SEE?

**M. Freeman:** Non, sénateur. Nous avons reçu l'appui d'autres organismes gouvernementaux qui ont défrayé jusqu'à concurrence de 50% des études de marchés étrangers, mais aucune aide de la SEE elle-même. Elle se limite à l'assurance et aux divers aspects du financement.

**M. Chorlton:** La SEE nous a également aidé en entreprenant des enquêtes, etc. Elle nous a contactés et nous a incités à placer quelqu'un à Panama, par exemple, pour s'occuper d'un marché qu'elle finance. Le SEE a également travaillé pour nous en vertu d'accords cadres à des endroits comme Cuba, parce qu'elle savait que les Cubains recherchaient les types de produits que nous fabriquons. Il nous a été très profitable que la SEE prenne l'initiative de nous faire appel à nous dans ces circonstances.

**Le sénateur Yuzyk:** Mais l'initiative, généralement parlant, est venue de la SEE. Je me demande si votre société tient compte de l'existence de la SEE en établissant ses plans d'exportation, y compris les exportations vers les États-Unis?

**M. Chorlton:** Non, pas en ce qui a trait aux exportations aux États-Unis.

**Le sénateur Yuzyk:** Ne sentez-vous pas l'existence d'un potentiel susceptible de vous aider dans vos exportations?

**M. Freeman:** Je ne suis pas sûr que la SEE offre le service dont vous parlez, sénateur. Je sais que le ministère de l'Industrie et du Commerce s'intéresse beaucoup plus à cette question que la SEE. C'est lui qui porte ces choses à notre attention. Par exemple, nous avons récemment conclu un marché en Zambie tout simplement parce qu'un représentant du ministère de l'Industrie et du Commerce avait proposé aux dirigeants de ce pays, puisqu'ils avaient besoin de niveleuses,



[Text]

a need for motor graders, they buy Champion. Our salesman was just outside the door and as soon as the Zambian officials expressed interest, he was brought in and an order was signed for 131 graders.

**Mr. Chorlton:** There is a high level of interrelationship between the trade commission service and the EDC. In our experience, it is an extraordinarily good relationship.

**The Chairman:** I am somewhat confused myself. My understanding of the role of EDC was that it was primarily involved in either direct financing or insuring loans. As I understand it, those are its only functions. Anything else would come under Industry, Trade and Commerce or CIDA. EDC is basically a bank.

**Senator Yuzyk:** I was thinking in terms of the marketing plans that are made by our Canadian companies for export and whether they discuss these plans in advance with EDC.

**The Chairman:** I think they would discuss them with Industry, Trade and Commerce, not EDC.

**Mr. Sully:** We have discussions with both, actually. We are supposed to know what is going on in the international marketplace. Our regional manager is supposed to know what is going on. In the main, we understand what is going on. We know in advance what deals are coming up, and we acquire that knowledge through cooperation with EDC, CIDA, and Industry, Trade and Commerce. As Mr. Chorlton has pointed out, it is a very closely interrelated group.

**The Chairman:** I wonder if I might bring the discussion back to Canada-U.S. relations. What we have heard in terms of world trade has been very useful. It confirms other testimony we have had regarding the effectiveness of our overseas commercial attaches and the assistance they provide to manufacturers.

Coming back to Senator Lang's question about the EDC generally, would I be correct in summarizing your answers by saying that the EDC, you have found, has been satisfactory generally in financing and insuring where you have required its services and is reasonably competitive with similar entities in other governments insofar as they come under the Berne Convention, and your problems consist of interest rates being high and, of course, some people working outside of the Berne Convention? Is that a fair summary of your views?

**Mr. Chorlton:** From our standpoint, yes.

**Mr. Sully:** Yes.

**Senator Lang:** How long have you been in the United States as a manufacturer?

**Mr. Chorlton:** We have been manufacturing in the United States for 12 years.

**Senator Lang:** Were there any problems which you have not referred to today on the horizon at that time that created that situation? In other words, was it primarily the "buy American" policy then that induced you to make that move?

[Traduction]

d'acheter celles de marque «Champion». Notre vendeur attendait justement à la porte et dès que les autorités zambiennes ont manifesté un intérêt à ce sujet, on l'a fait entrer et il a reçu une commande de 131 niveleuses.

**M. Chorlton:** Les rapports entre le service de la commission commerciale et la SEE sont très étroits. D'après notre expérience, C'est une relation extraordinairement fructueuse.

**Le président:** Je suis quelque peu confus personnellement. Je croyais que la SEE devait se charger avant tout de financer directement ou de garantir les prêts. A ce que je sache, ce sont là ses uniques fonctions. Tous les autres aspects incomberaient au ministère de l'Industrie et du Commerce ou à l'ACDI. La SEE est essentiellement une banque.

**Le sénateur Yuzyk:** Je songeais aux plans de commercialisation élaborés par nos sociétés canadiennes à des fins d'exportation et je me demandais si ces dernières discutaient d'abord de ces plans avec la SEE.

**Le président:** Je crois qu'elles en discuteraient plutôt avec le ministère de l'Industrie et du Commerce.

**M. Sully:** Nous en discutons avec les deux, en fait. Nous sommes censés savoir ce qui se passe sur le marché international. Notre directeur régional est supposé connaître la situation. Essentiellement, nous comprenons ce qui se passe. Nous savons à l'avance les marchés qui sont sur le point de se présenter, et nous acquérons cette connaissance dans le cadre de notre collaboration avec la SEE, l'ACDI et le Ministère de l'Industrie et du Commerce. Comme M. Charlton l'a souligné, c'est un groupe étroitement lié.

**Le président:** Je me demande si je puis ramener la discussion aux relations entre le Canada et les États-Unis. Ce que nous avons entendu au sujet de commerce mondial a été très utile. Cela confirme d'autres témoignages que nous avons eu au sujet de l'efficacité de nos attachés commerciaux outre-mer et de l'aide qu'ils fournissent aux fabricants.

Pour en revenir à la question du Sénateur Lang au sujet de la SEE en général, puis-je résumer vos réponses en disant que la SEE vous a donné généralement satisfaction en matière de financement et de garantie des prêts lorsque vous avez eu recours à ses services, et qu'elle est raisonnablement concurrentielle par rapport à des organismes similaires au sein d'autres gouvernements, dans la mesure où ils font partie de la Convention de Berne. Vos problèmes portent sur les taux d'intérêt élevés et, naturellement, sur le fait que certaines personnes ne soient pas assujetties à la Convention de Berne? Est-ce là un bon résumé de vos vues?

**M. Chorlton:** A notre avis, oui.

**M. Sully:** Effectivement.

**Le sénateur Lang:** Depuis combien de temps êtes-vous fabricant aux États-Unis?

**M. Chorlton:** Depuis 12 ans.

**Le sénateur Lang:** Pouviez-vous, à ce moment, prévoir certains problèmes dont vous n'avez pas parlé aujourd'hui et susceptibles de provoquer cette situation? En d'autres termes,



[Text]

**Mr. Chorlton:** Primarily the "buy American" policy, yes.

**The Chairman:** Having no further names on my list, I have two or three questions myself which I should like to ask.

I will first address myself to Mr. Sully—and this is a comment more than a question. It must have been quite a decision for you to produce one product only in 1958?

**Mr. Sully:** Yes, Mr. Chairman. However, necessity is the mother of invention.

**The Chairman:** If a contractor has a dozen different machines all manufactured by Caterpillar, you still feel he will come and buy your grader, do you?

**Mr. Sully:** That is a problem we face. However, it is my opinion that if one builds a good product, a competitive product, there will be a market for it.

**The Chairman:** I gather it is just a question of building a better mousetrap.

**Mr. Sully:** I believe that if a manufacturer produces a good product at a reasonable price, he will sell it.

**The Chairman:** But, again, you have done your own rationalization. You had to rationalize to enable you to go to offshore markets.

**Mr. Sully:** Yes.

**The Chairman:** Your evidence indicates that your new plant in Kentucky is being constructed almost entirely because of United States non-tariff barriers as opposed to cost factors. The length of production runs, I would assume, are not a major factor. The production runs in your Kentucky plant would be similar to production runs in your Canadian plants?

**Mr. Sully:** Yes, the plant design is to approximately the same capacity.

**The Chairman:** We have had testimony from other witnesses who have built plants in the United States to the effect that their American operations, as a result of such factors as labour costs, climate, supply of components, the need for lower inventory, the lower cost of money, and so forth, can produce the same product at costs 15 to 20 per cent lower than Canadian costs. Why was that not a factor in your case?

**Mr. Sully:** It is a factor; it is a fringe benefit. We are primarily in the U.S., however, because we want a share of the market. We want to prove that we can be competitive with American manufacturers.

**The Chairman:** Do your calculations indicate that, in addition to your need to locate in the United States to get over the non-tariff barriers, your costs will be lower?

[Traduction]

est-ce cette politique d'achat aux États-Unis qui vous a amené à prendre cette orientation?

**M. Chorlton:** Effectivement, c'est la politique d'achat aux États-Unis.

**Le président:** N'ayant pas d'autre témoin à entendre, j'aimerais vous poser deux ou trois questions.

Je m'adresserai d'abord à M. Sully. Il s'agit plus d'un commentaire que d'une question. Votre décision de ne fabriquer, à partir de 1958, qu'un seul produit a dû être des plus importantes, n'est-ce pas?

**M. Sully:** Oui, monsieur le président. Toutefois, la nécessité est mère de l'invention.

**Le président:** Croyez-vous qu'un entrepreneur qui possède-rait une dizaine de machines différentes de marque Caterpillar s'adresserait encore à vous pour acheter votre trieur?

**M. Sully:** C'est un problème que nous avons à affronter. Toutefois, j'ai l'impression qu'une société qui fabrique un bon produit, un produit concurrentiel, trouvera toujours à le commercialiser.

**Le président:** Je présume qu'il s'agit simplement de pouvoir fabriquer un meilleur attrape-nigaud.

**M. Sully:** Je crois que si un manufacturier fabrique un bon produit et qu'il l'offre à un prix raisonnable, il le vendra.

**Le président:** Mais, une fois de plus, vous avez fait votre propre rationalisation. Vous deviez rationaliser en vue d'atteindre les marchés européens.

**M. Sully:** Exactement.

**Le président:** D'après votre témoignage, vous construisez actuellement une nouvelle usine au Kentucky simplement en raison de l'absence de barrières tarifaires aux États-Unis plutôt que pour des raisons de coûts. Le rythme de production, je présume, n'est pas un facteur essentiel. Dans votre usine du Kentucky, ce dernier serait comparable à celui des usines canadiennes, n'est-ce pas?

**M. Sully:** Exactement, d'après nos plans, cette usine aura à peu près la même capacité de production.

**Le président:** Certains autres témoins, qui ont construit des usines aux États-Unis, ont affirmé que leurs usines américaines, en raison de facteurs comme le coût de la main-d'oeuvre, le climat, l'approvisionnement en pièces, la possibilité de garder des stocks moins importants, d'obtenir des fonds à meilleur compte, et ainsi de suite, arrivent à fabriquer les mêmes produits à un coût de 15% à 20% inférieur à celui des usines canadiennes. Pourquoi ces facteurs n'intervenaient-ils pas dans votre cas?

**M. Sully:** Nous en avons tenu compte comme avantage d'appoint. Toutefois, nos usines sont installées aux États-Unis principalement parce que nous voulons nous faire une place sur le marché. Nous voulons montrer que nous pouvons concurrencer les fabricants américains.

**Le président:** Vos calculs indiquent-ils qu'en plus des tarifs douaniers que vous éviterez en vous installant aux États-Unis, vos coûts seront inférieurs?

[Text]

**Mr. Sully:** Yes, Mr. Chairman. Our labour costs, for example, we anticipate, on a weighted average, will be somewhere in the order of 20 per cent less.

**The Chairman:** What about your overall cost of producing a unit?

**Mr. Sully:** We have not done a cost study in relation to the saving in interest costs, the saving as a result of lower inventories, and so forth, which will be considerable, as you pointed out. It is an intensely competitive business in the United States.

**The Chairman:** I am wondering if you have come up with an objective to achieve a production figure 20 per cent lower in your Kentucky plant than that of the Canadian plant?

**Mr. Sully:** No. That has been a secondary objective. Our objective was to produce our products as cheaply as our Canadian products. This has not happened overnight. It has been spread over several years. We recognized in 1971-72 that we were going to have to locate in the United States, and costs have changed appreciably since then.

**The Chairman:** My reason for pursuing this line of questioning is my concern with the possible ramifications of being able to produce products at a lower cost in American plants compared to Canadian plants. We had the ATCO testimony in this connection. As 90 per cent of your sales are abroad—60 countries in addition to the United States—if your American plant can produce your products at 15 or 20 per cent less than the Canadian plant, the danger to Canada lies in your then finding it to your advantage competitively to supply your overseas Third World markets from your American plant rather than your Canadian plant. I believe you indicated in your evidence that 30 per cent of your sales are to countries other than the United States.

**Mr. Sully:** Right now we cannot do it.

**The Chairman:** No, I know that, but I am looking down the road to the future.

**Mr. Sully:** That is a possibility in the future, but right now we could not do it anyway because of the PAIT restrictions.

**The Chairman:** So, basically speaking, your success as a Canadian manufacturer competing in a heavily competitive world industry is a home made rationalization of going into one unit and vertical integration. These are the two things that have made it possible.

**Mr. Sully:** Yes.

**The Chairman:** I shall come back to PAIT and R&D in a moment and get your thoughts on that, but I thought that before that I would just go to Mr. Chorlton's testimony because I have a couple of questions on that. There was a question put, I think it was by Senator Carter, as to why more machines of the type we are discussing are not made in

[Traduction]

**M. Sully:** Oui, monsieur le président. En moyenne pondérée, nous escomptons économiser environ 20% sur la main-d'œuvre, par exemple.

**Le président:** Qu'en est-il du coût global de production par unité?

**M. Sully:** Nous n'avons pas effectué d'étude sur les économies que nous réaliserons, entre autres, en intérêts et par suite du maintien de stocks plus restreints, économies qui seront substantielles, comme vous l'avez signalé. Ce domaine est hautement concurrentiel aux États-Unis.

**Le président:** Je me demande si vous ne vous fixez pas comme objectif de fabriquer à votre usine du Kentucky un produit dont le coût sera de 20% inférieur à celui de votre usine canadienne?

**M. Sully:** Non. Ce n'est là qu'un objectif secondaire. Notre premier objectif était de fabriquer un produit dont le coût serait aussi bas que celui de nos produits canadiens. Nous n'avons pas réussi du jour au lendemain. Nous y avons mis plusieurs années. Nous avons constaté, au cours des années 1971-1972, que nous allions devoir nous installer aux États-Unis; les coûts ont sensiblement été modifiés depuis.

**Le président:** La raison pour laquelle j'insiste sur ce genre de questions est que je me préoccupe des conséquences que pourrait avoir la fabrication dans les usines américaines de produits à un coût inférieur à celui des usines canadiennes. Dans cet ordre d'idée, nous avons entendu le témoignage de l'ATCO. Étant donné que 90% de vos ventes se font à l'étranger, soixante pays en plus des États-Unis, si votre usine américaine peut fabriquer un produit dont le coût serait de 15 à 20% inférieur à celui de l'usine canadienne, le danger pour le Canada, c'est que vous allez peut-être vous apercevoir qu'il est plus avantageux, sur le plan de la concurrence, d'approvisionner vos marchés extérieurs du tiers-monde à partir de votre usine américaine plutôt qu'à partir de celle du Canada. Vous avez mentionné, je crois dans votre témoignage que 30% de vos ventes se font dans des pays autres que les États-Unis.

**M. Sully:** Actuellement, ce n'est pas le cas.

**Le président:** Non, je le sais, mais j'essaie de prévoir.

**M. Sully:** Ce pourrait être possible plus tard, mais actuellement, nous ne pourrions le faire en raison des contraintes du PATI.

**Le président:** Ainsi, fondamentalement parlant, si vous avez réussi comme fabricant canadien à exercer une forte concurrence à l'intérieur d'un monde industriel concurrentiel, c'est grâce à votre décision de fabriquer un seul modèle et de pratiquer une intégration verticale. Ce sont là deux facteurs qui ont contribué à rendre la chose possible.

**M. Sully:** Exactement.

**Le président:** Je reviendrai dans quelques instants au PATI et à la R-D et vous demanderai votre opinion à ce sujet. Auparavant, j'aimerais simplement passer à M. Chorlton, car j'aurais quelques questions à lui poser à ce sujet. Le sénateur Carter, je crois, voulait savoir pourquoi le Canada ne fabriquait pas plus de machines du genre dont nous discutons. Ai-je



[Text]

Canada and so on. Am I correct in assuming that we are dealing with a very large number of machines?

**Mr. Chorlton:** We are dealing with a very large number and a very wide variety of types.

**The Chairman:** Yes, a wide variety of types, but without large numbers of each one being sold?

**Mr. Chorlton:** That is right.

**The Chairman:** So it would be almost inconceivable, then, to imagine Canada manufacturing one of each of these?

**Mr. Chorlton:** That is so.

**The Chairman:** That then brings me to something at the bottom of page 8 of your brief, Mr. Chorlton, and you recommend this for Canada as a whole as a basis for industrial strategy where you say:

... By narrowing our technological scope and concentrating on those industries where we have international expertise, such as mining, woodlands, rail transportation, energy generation and transmission, we can set a new course for secondary manufacturing and job creation will follow naturally.

I underline those words because it is something that you and I were discussing just before our meeting and I had not at that time read your testimony, and I think I said something very close to that as being something that we might look at very carefully in Canada. Now I have one question relative to that. If we go that route we would then, by your testimony and the testimony of most people in the manufacturing business, to be successful in those areas, need to maintain tariffs and protections in Canada to some degree, and yet in most of those areas we are into our major export industries. In British Columbia, for instance, the forest industry complains bitterly if they have to pay a tariff or sales tax on American equipment for the forest industry because they say that that cost goes right into the cost of their product and they become less competitive on world markets. Have you given much thought to how we go about encouraging Canadian secondary industries and manufacturing which is a natural downstream outcropping from woodlands and mining and these things that are indigenous to Canada and yet not have cost factors that make those great exporting industries of ours less competitive?

**Mr. Chorlton:** Well, Mr. Chairman, our observation on that is that in a country such as Sweden they have in large measure succeeded in building up a secondary manufacturing industry by following, in our belief, the technique we describe here, that is really following their own end-product expertise. But in

[Traduction]

raison de croire que nous avons affaire à un très grand nombre de machines?

**M. Chorlton:** Oui. Un très grand nombre et une très grande variété de modèles.

**Le président:** Oui, une grande variété de modèles, mais sans en vendre un grand nombre de chaque sorte.

**M. Chorlton:** C'est exact.

**Le président:** Il serait alors presque inconcevable d'imaginer que le Canada fabrique un seul de chaque modèle?

**M. Chorlton:** C'est exact.

**Le président:** Cela m'amène, monsieur Chorlton à un passage qu'on trouve au bas de la page 8 de votre mémoire. Vous y formulez une recommandation ayant trait au fondement même de la stratégie industrielle de l'ensemble du Canada; et je cite:

... En concentrant nos efforts technologiques sur les industries dans le domaine desquelles nos compétences reconnues à l'échelle mondiale, comme dans les domaines miniers et forestiers, et dans ceux du transport ferroviaire, de la production et du transport de l'énergie, nous pourrions créer de nouvelles possibilités pour l'industrie secondaire ce qui, tout naturellement, contribuera à la création d'emploi.

Je cite ce passage, car nous en avons discuté vous et moi juste avant cette séance, et, à ce moment là, je n'avais pas encore lu votre mémoire. Or je crois que j'ai alors mentionné quelque chose de très semblable au contenu de ce passage, en signalant qu'il s'agissait là d'un aspect sur lequel nous devrions au Canada, nous pencher sérieusement. Maintenant, j'aurais une question à vous poser à ce sujet. D'après votre témoignage et celui de la plupart des représentants des entreprises manufacturières si nous prenons cette orientation, nous devons, pour réussir dans ce domaine, maintenir, dans une certaine mesure, les tarifs et les mesures protectionnistes au Canada, et cependant, dans la plupart ces domaines, nous touchons aussi nos principaux secteurs industriels d'exportation. En Colombie-Britannique, par exemple, les représentants de l'industrie forestière protestent vivement s'ils doivent verser un tarif ou toute taxe de vente sur l'équipement en provenance des États-Unis et destiné à l'industrie forestière, car, disent-ils, ces déboursés augmentent directement le prix de vente de leurs produits et, partant, rend ceux-ci moins concurrentiels sur les marchés mondiaux. Vous êtes-vous penchés sérieusement sur la question de savoir comment nous allons favoriser l'essor des industries secondaires manufacturières canadiennes dont l'existence dépend naturellement de l'exploitation de nos forêts, de nos mines, et de toutes ces richesses que notre pays possède en propre, tout en évitant que des prix de revient trop élevés ne rendent moins concurrentiels les produits de nos grandes industries exportatrices?

**M. Chorlton:** Monsieur le président, ce que nous avons fait remarquer à ce sujet c'est que dans un pays comme la Suède, on a réussi, dans une large mesure, à développer l'industrie manufacturière secondaire en appliquant, à notre avis, la technique que nous décrivons dans notre mémoire, c'est-à-dire



[Text]

Sweden they have a great deal of cohesion between government, the extractive industries and the manufacturing industries, and our view is that there needs to be some means or a forum in Canada, a consultative forum for people working together on such a structure as this. To date the federal government has not been able to put together this type of co-operative forum. Part of it is our Canadian problem in that we do have these diverse interests in our country. British Columbia, as you mention, is basically a natural resource area. They jealously guard their prerogatives, and I feel the problem would be, in the course I am advocating, in convincing them that the manufacturing for a forest products system in the harvesting should be in Ontario rather than in British Columbia. Similarly in Alberta they seem to feel that any linking with the petroleum industry of products that fall into that area should be in Alberta. So, as I say, we do have a Canadian problem.

**The Chairman:** I suppose what you could do, and what the Swedes do to some extent, is to keep your tariffs up to protect the industry you want to develop in these streams and drop the corporate tax on those industries using the products.

**Mr. Chorlton:** That is something that could be done, but there is one point I should make when I am advocating this as a course that should be followed and that is that I am not necessarily relating it to the type of construction equipment we have been discussing here earlier. Our company is involved in a broader range of machinery than we have been discussing under Mr. Thorp's construction equipment type of organization. There is a great deal of custom manufactured machinery where economies of scale are somewhat less, and I would guess that in the mining sense and so on, certainly underground mining, there is a much higher proportion of custom machinery required—Jumbo drills, for example, load-haul-dump equipment and so on, and this is more specialized equipment and is more specific to the Canadian demand.

**The Chairman:** That is a logical area for us to have developed expertise.

**Mr. Chorlton:** That is right.

**The Chairman:** Coming now to one or two general questions, I would like to have the observations of both Mr. Chorlton and Mr. Sully on research and development financing in Canada. We have had some testimony on this, and I might say that since the last day, when we heard Mr. Scrivener on this point, I have had a letter from one or two other industry people in Canada who read that testimony and agreed on those particular points. This testimony was to the effect that they were

[Traduction]

qu'on y a vraiment favorisé le développement de la compétence propre aux Suédois dans le secteur des produits finis. Il faut dire que l'on peut observer en Suède une grande cohésion entre le gouvernement et les industries d'extraction, ou manufacturières, et, à notre avis, il faudra qu'il existe au Canada des moyens, ou un forum, un forum consultatif qui nous permettrait de nous entendre sur la création de telles structures. Jusqu'à maintenant, le gouvernement fédéral n'a pas réussi à créer ce genre de forum coopératif. Cette carence s'explique partiellement du fait qu'au Canada, nos intérêts sont diversifiés entre les dépenses, ce qui constitue un problème. La Colombie-Britannique, comme vous l'avez mentionné, est fondamentalement une région de richesses naturelles. Les habitants de cette province veillent jalousement à leurs prérogatives, et je crois que le problème sous l'angle de ce que je tente de vous démontrer, serait de convaincre ces gens que l'équipement destiné à l'exploitation forestière devrait être fabriqué surtout en Ontario plutôt qu'en Colombie-Britannique. De la même manière, les Albertains semblent estimer que tout l'équipement destiné à l'exploitation pétrolière devrait être fabriqué en Alberta. Nous avons donc, comme je l'ai déjà mentionné, un problème canadien.

**Le président:** Je suppose que ce que nous pourrions faire, et que les Suédois, dans une certaine mesure, font, consisterait à maintenir vos tarifs élevés pour protéger l'industrie que vous voulez développer dans ces secteurs et diminuer les impôts que doivent payer les sociétés industrielles qui utilisent ces produits.

**M. Chorlton:** C'est l'une des choses que nous pourrions faire, mais, en proposant cette orientation, je voudrais vous faire remarquer que, ce faisant, je ne songe pas nécessairement à ce type d'équipement de construction dont, nous avons parlé plus tôt. Notre entreprise s'occupe de la fabrication de pièces d'équipement d'une variété plus grande que celle qui avait fait l'objet de la discussion en rapport au type de fabrique d'équipement de construction dont avait parlé M. Thorp. Il existe beaucoup de pièces de machinerie fabriquées sur demande et comportant des économies d'échelle quelque peu moins importantes, et j'imagine que dans le secteur minier et dans certains autres secteurs particulièrement dans le secteur des mines souterraines, les besoins de machines qui doivent être fabriquées sur demande sont beaucoup plus élevé que dans d'autres domaines. Je songe par exemple, aux perceuses géantes, aux chargeuses mobiles munies de bascules, ainsi de suite, et il s'agit là d'équipement plus spécialisé et répondant mieux à la demande canadienne.

**Le président:** Il est logique que nous ayons développé notre compétence dans ces domaines.

**M. Chorlton:** C'est exact.

**Le président:** Maintenant, pour passer à une ou deux questions générales, j'aimerais connaître les opinions tant de M. Chorlton que de M. Sully sur le financement de la recherche et du développement au Canada. Nous avons entendu certains témoignages à ce sujet, et je dois dire que depuis le dernier jour où nous avons entendu M. Scrivener à ce sujet, j'ai reçu des lettres de représentants d'une ou deux industries canadiennes qui ont pris connaissance de ce témoignage et se déclarent

[Text]

critical of the present Canadian government method of assisting with research and development whereby, basically speaking, the government and the civil servants decide what you can research and develop, and how much money they will give you for it rather than simply saying that the individual decision-making of the market economy is the best way of doing this and to allow a tax write-off. The testimony was that they would simply rather have a tax write-off for authorized research and development rather than having the government decide what they can research and develop and how much money they will give them for it. That, of course, would get over the problem that you have expressed about PAIT and foreign sales and the establishment of foreign plants.

**Mr. Sully:** Quite frankly, Mr. Chairman, the only real problem indeed the only basic problem we have had—perhaps I should put it this way—we have not had the problem of saying, “We are going to do this,” and as long as it has been something innovative we have found them quite receptive. I do not think anyone has come to us and said, “You cannot do that; you must do this.” If we have done our homework, and I think we have, then we have to do something useful.

The only thing that disturbs us and makes us a little hesitant is the fact that there are too many inhibiting restrictions down the road for us to limit—I don’t like the phrase “game plan,” but to limit our plan in the future.

**The Chairman:** And this projects out endlessly in the future.

**Mr. Sully:** That is right. There is nothing we can do about it either. We cannot even go and pay the bill back. We cannot say we will give them back the money, because they say, “No, that is the law.” Now, they have been very co-operative, I must say, but it is difficult to do any planning for the future because we are at somebody’s whim, depending on how they happen to feel at the time we approach them to tell them we have a problem.

For example, you brought up the matter of exports from the United States. There are cases where we cannot be competitive for one reason or another. For example, if it is AID money we are not going to get it from Canada. It is not Canadian money. So we have to get special permission to bid on that for export from the United States. It is not that serious. They are very co-operative and they have said they will do everything that is humanly possible, but it is still—I don’t like the word “intervention,” because that is not really true, but it does inhibit one.

**Senator Lang:** The conditions have been placed upon it by law, and that continues to obtain.

**Mr. Sully:** That is right.

[Traduction]

d’accord sur ces points particuliers. Ces témoignages critiquaient la politique actuelle du gouvernement canadien consistant à promouvoir la recherche et le développement en faisant en sorte que, fondamentalement, ce soit le gouvernement et les fonctionnaires qui décident des recherches qui seront menées et de ce qui sera développé, et quels seront les montants affectés, plutôt que d’accepter tout simplement que les agents économiques des marchés décident eux-mêmes de ces choses, tout en accordant une réduction d’impôt aux sociétés visées. D’après ce témoignage, il serait préférable que le gouvernement accorde des réductions d’impôt pour la recherche et le développement désignés dans le cadre de ces programmes, plutôt que de permettre au gouvernement de décider ce que l’on peut rechercher et développer et quels montants seront versés à ces fins. Cela résoudrait, bien sûr, le problème que vous avez décrit relativement au Programme pour l’avancement de la technologie industrielle (PATI) et aux ventes à l’étranger ainsi qu’à l’établissement d’usines à l’étranger.

**M. Sully:** En toute franchise, Monsieur le président, le seul problème, oui le seul problème fondamental auquel nous avons dû faire face—peut-être puis-je l’exprimer plutôt comme ceci—nous n’avons pas eu le problème d’avoir à leur dire: «Nous allons faire cela», et, pour autant qu’il s’est agi de quelque chose d’innovateur, nous estimons que les représentants du gouvernement se sont montrés très réceptifs. Je crois que jamais personne n’est venu nous dire: «Vous ne pouvez pas faire cela; vous devez plutôt faire ceci.» Si nous faisons ce qu’il faut faire, et je crois que c’est ce que nous avons fait, nos projets sont alors nécessairement jugés utiles.

La seule chose qui nous gêne et qui nous fait un peu hésiter c’est le fait qu’il existe trop de restrictions pour que nous imposions—je n’aime pas l’expression «prévisions approximatives»—des limites à perspectives d’avenir.

**Le président:** Et il en sera de même indéfiniment.

**M. Sully:** C’est exact. De toute façon nous n’y pouvons rien. Nous ne pouvons même pas revenir en arrière. Nous ne pouvons pas leur dire que nous rembourserons l’argent car ils nous disent que c’est la loi. Ils ont cependant été très coopérants, mais il est difficile de faire des plans pour l’avenir car nous sommes à la merci d’une personne qui, au moment où nous nous mettons en rapport avec elle, peut ne pas être disposée à nous écouter.

Vous avez tout à l’heure parlé des exportations des États-Unis. Quelquefois nous ne pouvons pas les concurrencer pour une raison ou une autre. S’il s’agit par exemple de l’argent de la AIB nous ne l’obtiendrons pas du Canada. Cet argent n’est pas canadien. Nous devons en conséquence demander une autorisation spéciale pour pouvoir exporter nos produits aux États-Unis. Ce n’est pas si grave. Ils sont très coopérants et ils nous ont dit qu’ils feraient tout ce qu’ils pourraient mais—je n’aime pas le mot «ingérence»—car ce n’est pas réellement le cas bien que des obstacles surgissent inévitablement.

**Le sénateur Lang:** C’est la loi qui a imposé ces restrictions et c’est toujours le cas.

**M. Sully:** C’est exact.



[Text]

**Mr. Chorlton:** We have not availed ourselves of any PAIT grants. We have looked at government programs in that area and, frankly, we have not wanted to be inhibited in any of the development of our company by restrictions. Furthermore, in our company we are not talking necessarily high technology R&D which I believe Mr. Scrivener would have been speaking of. I do not think it is quite as large a factor in our company as it would be in his. I suppose our greatest concern is our ability to attract and motivate bright young people who have some inventive skills and are prepared to put them to work, rather than Mr. Scrivener's case, where he obviously requires very highly qualified people who are capable of doing high technology R&D. It is somewhat a different matter for us, I think.

**Mr. Sully:** We are into, I think, a fairly high technology operation. We have developed a transmission that is unique. Nobody else has it in the world. We have done it with PAIT. We are now embarking on an international marketing program. We certainly think there should be a total write off on that, yes, because we have to encourage people to do R&D here. There is no nearly enough R&D done in this country. I think the others here will agree with me on that. I would also like to see some incentive or income tax relief for exporters. There has to be, because it is becoming difficult for us to become competitive, and that is the only way in which this country will develop a secondary industry. It must develop a broader market.

**The Chairman:** A broader base, yes, because with this rationalization which you have mentioned, and the type of thing you suggest at the bottom of page 8 of your testimony, Mr. Chorlton, I suppose we are really saying that not only do we need to rationalize in Canada so we do not make one of everything, but in those things that we do make under a rationalization program we must make sure they are sold into the larger world markets and at the same time we must be free to have our plants not only in Canada but elsewhere.

**Mr. Chorlton:** That would be so.

**The Chairman:** And for many cases it is just not possible to say that we will make them in Canada and that the others will have to take them from us.

**Mr. Sully:** No, you cannot do that.

**The Chairman:** We have ample testimony on that, which leaves me with only one last question. The advantage to Canada of having a Canadian company sell abroad is obvious. There is still a residual advantage to Canada it seems to me in having a Canadian company build its plants abroad, if it has to do so to capture the larger market, because of the research, development, executive engineering and administrative services that are provided at home. I wonder if you could give me any sort of ballpark figure of what are the things that get done by the Canadian parent at home that are a cost of the end product? Would it run to 15 per cent or 20 per cent? I suppose it is different in every business.

[Traduction]

**M. Chorlton:** Nous n'avons pas profité des subventions du PATI. Nous avons examiné les programmes que nous offrait le gouvernement dans ce domaine mais en réalité nous n'avons pas voulu empêcher les développement de notre société à cause des restrictions. De plus, dans notre société nous n'avons pas nécessairement affaire à la haute technologie, de la recherche et du développement, domaine qui concerne plus particulièrement M. Scrivener. Je ne pense pas que ce facteur soit aussi important dans notre société qu'il pourrait l'être dans la sienne. Nous voulons avant tout attirer et motiver des jeunes gens brillants qui sont imaginatifs et qui sont prêts à mettre leur imagination en pratique; ce n'est pas le cas de M. Scrivener qui a besoin de gens très compétents qui peuvent faire de la recherche et du développement de pointe. A mon avis, notre situation est différente.

**M. Sully:** Notre société utilise beaucoup la haute technologie. Nous avons mis au point un système de transmission qui est unique au monde. Nous l'avons fait grâce au PATI. Nous nous lançons maintenant dans un programme international de commercialisation. A notre avis, nous devrions bénéficier d'une exonération totale car nous devons encourager les gens à faire de la recherche et du développement. On n'en fait pas assez dans ce pays. Je pense que les autres partageront mon opinion sur ce point. J'aimerais aussi que les exportateurs puissent bénéficier de stimulants ou d'allégements fiscaux. Ils sont nécessaires car la concurrence est de plus en plus vive et c'est la seule façon qui permettra l'essor d'une industrie secondaire. Elle doit disposer d'un marché beaucoup plus vaste.

**Le président:** Il faut certainement une base plus grande, car le programme de rationalisation que vous avez mentionné et les recommandations que vous faites au bas de la page 8 de votre déclaration, M. Chorlton, nous font supposer qu'il faut non seulement que l'organisation de l'industrie soit rationnelle au Canada pour que nous ne fassions pas un seul exemplaire de chaque chose mais qu'en ce qui concerne l'équipement que nous fabriquons conformément à ce programme de rationalisation, nous devons voir à ce qu'il soit vendu sur les marchés du monde entier et en même temps nous devons être libres de construire nos usines non seulement au Canada mais ailleurs.

**M. Chorlton:** Ce serait le cas.

**Le président:** Dans beaucoup de cas, nous ne pouvons pas nous permettre de dire que nous les fabriquerons au Canada et que les autres devront les importer.

**M. Sully:** Non, ce n'est pas possible.

**Le président:** Beaucoup de personnes nous ont dit la même chose; j'ai une dernière question à vous poser. Le Canada a tout avantage à exporter ses produits à l'étranger. Pour le Canada, il existe toujours un avantage résiduel, à mon avis, à ce qu'une société canadienne construise ses usines à l'étranger pour qu'elles puissent capturer les marchés à cause de la recherche, du développement, les techniques et les services administratifs que l'on peut trouver au Canada. Pouvez-vous me donner une idée approximative de l'activité de la filiale canadienne au Canada, c'est-à-dire les travaux qui contribuent au coût du produit fini? Est-ce 15 p. 100 ou 20 p. 100? Je suppose que cela dépend de l'entreprise.



[Text]

**Mr. Sully:** In our American operations we have done some looking at this. I mentioned in my testimony that for 1,000 graders manufactured in the United States that will involve the equivalent of the manufacturing of 300 graders in Canada.

**The Chairman:** In other words, 30 per cent of the benefit remains in Canada even for that American construction plant. That is probably what we are losing to the United States in the case where they have all their branch plants up here.

**Mr. Sully:** Well, yes.

**The Chairman:** We will get that back when we start building branch plants down there.

**Mr. Sully:** That is right.

**The Chairman:** So with rationalization we have to face the fact that that will happen and that that is the benefit we will keep.

**Mr. Sully:** Yes. Our plan is to have even more involvement or greater involvement than these other countries we have been talking about, because what we are really doing now is setting up our graders in five-component units and then we disassemble them and put them into containers, two to a container, and ship them over to the branch plant, take them out and then put them back together again. That satisfies the local needs and at the same time creates phenomenal business here.

**The Chairman:** And in that case it would be much higher than 30 per cent that you would be leaving behind.

**Mr. Sully:** Oh, yes, far greater.

**Mr. Chorlton:** May I say that I believe there is possibly an intangible point but an important one here. I believe you are able to attract and hold brighter people on the whole if they feel they are joining a growing company which is planning to expand its facilities abroad. Young Canadians appear to want to link themselves up with a company which is going to do things.

**Mr. Sully:** I have to agree with Mr. Chorlton very strongly on that point. We have gone to a whole new corporate organization and it has required us to find a group of senior executive vice-presidents. We have people working for us who really should not be in the town of Goderich and would not normally be there if it were not for the challenging experience of the things that are taking place there. They find it very challenging.

**Mr. Willox:** Mr. Chairman, if I might add to those remarks, I should say that I worked for a large American organization for 14 years. They aggressively recruited top Canadian talent from our universities. Those friends of mine are all currently located in U.S. operations. They took our good people into the larger scale program in the United States, and Canada came out the loser. The reason many of our U.S.-controlled satellite operations in Canada have lower quality management, is that they have lower quality management demands.

**The Chairman:** Thank you.

[Traduction]

**M. Sully:** Nous avons examiné cet aspect des choses dans nos usines américaines. Dans ma déclaration, j'ai dit que pour 1,000 niveleuses fabriquées aux États-Unis le Canada en fabriquerait 300.

**Le président:** En d'autres mots, 30 p. 100 du profit reste au Canada même pour cette usine américaine. C'est probablement ce que nous perdons aux États-Unis dans le cas où ils ont toutes leurs filiales ici.

**M. Sully:** Oui.

**Le président:** Cela nous reviendra lorsque nous commencerons à construire des filiales aux États-Unis.

**M. Sully:** C'est exact.

**Le président:** Ainsi, si nous avons un programme de rationalisation, c'est ce qui arrivera et ce seront les profits que nous garderons.

**M. Sully:** Oui. Notre plan consiste à participer encore plus que ces autres pays dont nous parlions, car en ce moment nous fabriquons nos niveleuses en cinq parties, ensuite nous les démontons dans des containers, deux par containers et nous les expédions à la filiale et nous les remontons. Les besoins locaux sont satisfaits et en même temps le travail ici ne manque pas.

**Le président:** Et dans ce cas ce serait bien plus que 30 p. 100 que vous laisseriez?

**M. Sully:** Oui beaucoup plus.

**M. Chorlton:** Puis-je aussi faire remarquer que l'on touche ici à quelque chose d'à la fois intangible et important. Je crois qu'en fait, vous êtes en mesure d'attirer et de retenir des collaborateurs plus brillants si ceux-ci ont le sentiment de travailler pour une société en pleine croissance désireuse d'étendre ses activités à l'étranger. Il semblerait que les jeunes canadiens souhaitent travailler avec une société dynamique.

**M. Sully:** A ce sujet je dois reconnaître que M. Chorlton a raison. Nous avons créé une nouvelle société pour laquelle nous avons dû trouver un groupe de vice-présidents parmi les cadres les plus anciens. Nous avons des employés qui ne devraient pas se trouver à Goderich et qui dans des circonstances normales ne s'y trouveraient pas si ce n'est à cause du défi, c'est du moins ce qu'ils pensent.

**M. Willox:** Monsieur le président, si je peux me permettre d'ajouter quelque chose je voudrais dire que pendant 14 ans j'ai travaillé pour une grande compagnie américaine. Cette compagnie recrutait de façon plus que convaincante les meilleurs éléments de nos universités. Certains de mes amis travaillent actuellement là-bas. Les américains ont fait main basse sur nos meilleurs éléments pour les intégrer à des programmes plus importants aux États-Unis et c'est le Canada qui y a perdu. La raison pour laquelle beaucoup d'usines satellites américaines implantées au Canada sont moins bien gérées provient du fait que les exigences de gestion y sont inférieures.

**Le président:** Merci.

[Text]

**Senator McElman:** Mr. Chairman, have you touched on the DISC program?

**The Chairman:** No, we have not today. It would be a good point to raise.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I heard the testimony that the Buy American Act is conducive to moving into plant operations in the United States. What part has DISC played in encouraging the establishment of subsidiaries of Canadian companies in the United States?

**Mr. Sully:** It would not affect us in the United States at all, Senator McElman. It is in the other areas of the world that it would have an effect.

**Senator McElman:** What incentive has there been to establish U.S. plants in order to take advantage of DISC? That is what I am getting at.

**Mr. Sully:** By us? None, because we have restrictions on us, senator, because of PAIT, for one thing.

**Senator McElman:** What part has the DISC program played with your American competitors in selling into Canada and taking away your markets? For instance, the Caterpillar.

**Mr. Sully:** Fortunately, they have not taken our market away from us yet. We enjoy doing more business in Canada than all of our competitors put together. It makes them obviously more competitive. We see them on the international marketplace more competitive and that has to have a bearing. There are other conditions which have a bearing on their pricing also.

**Senator McElman:** You do not feel, then, that the DISC program in your industry has taken the Canadian market away.

**Mr. Sully:** It has made them more competitive in certain areas, but actually I could not put a particular number on it, sir. It has to have an effect somewhat, in the world market, because it is a very highly and intensely competitive market.

**Senator McElman:** Earlier this month Mr. Mallory, President of Canadian Ingersoll Rand, made the comment that recently Canadian subsidiaries of U.S. machinery companies were increasingly becoming distributors of U.S. made equipment or switching to production in Canada of custom designed equipment instead of off-the-shelf standard models. Presumably this is having some effect on manufacturing in Canada. Can you comment on the extent to which it is encouraging custom machinery rather than off the shelf models in Canada?

**Mr. Sully:** I think it certainly encourages the business of becoming a distributor, because that has happened to one of our competitors. They have ceased to assemble graders in Canada. They are now strictly distributing them. I guess if you have those facilities and there is a demand for some custom things, prices perhaps become a secondary thing. You use some of the people you have, what expertise you have developed, and utilize the facilities. We do not run into customizing, but I am sure Mr. Chorlton does.

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président avez-vous parlé du programme DISC?

**Le président:** Non, pas encore. Il serait intéressant d'en discuter.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président j'ai entendu dire que le «Buy American Act» incite à construire des usines aux États-Unis. Le DISC a-t-il encouragé l'implantation aux États-Unis de filiales des compagnies canadiennes?

**M. Sully:** Nos opérations aux États-Unis ne sont pas touchées, sénateur McElman, c'est plutôt dans certaines des autres parties du monde que cette loi risque de se faire sentir.

**Le sénateur McElman:** Quelle mesure d'encouragement a-t-on prise pour implanter des usines aux États-Unis dans le but de bénéficier du DISC? C'est ce que je voudrais savoir.

**M. Sully:** Par nous? Aucune, car nous sommes soumis à des restrictions sénateur, ne serait-ce qu'à celles imposées par le PIAT.

**Le sénateur McElman:** Quelle influence ce programme DISC a-t-il eue sur vos concurrents américains qui effectuent des ventes au Canada et vous enlèvent vos marchés? Par exemple sur Carterpillar.

**M. Sully:** Fort heureusement ils ne nous ont pas encore retiré tous nos marchés. Nos activités au Canada sont supérieures à celles de l'ensemble de nos concurrents. Cela les rend manifestement plus compétitifs. Nous les considérons plus compétitifs sur le marché international et cela doit vouloir dire quelque chose. Il y a aussi d'autres conditions qui influencent la matière dont ils déterminent leurs prix.

**Le sénateur McElman:** Vous ne croyez donc pas que, en ce qui concerne votre industrie, le programme DISC vous a enlevé le marché canadien.

**M. Sully:** Cela a rendu les Américains plus concurrentiels dans certains domaines mais je ne pourrais dire davantage. Mais d'une façon ou d'une autre il doit y avoir eu une influence sur le marché mondial car ce dernier est soumis à une concurrence intense.

**Le sénateur McElman:** Au début du mois, M. Mallory, président de Canadian Ingersoll Rand, a déclaré que les filiales canadiennes des fabricants d'outillages américains devenaient de plus en plus des agences de distributions d'outillage manufacturé aux États-Unis ou que de plus en plus elles se consacraient à la production d'outillage spécial au Canada au lieu de produire des modèles standards. Il va sans dire que cela doit toucher l'industrie manufacturière au Canada. Pouvez-vous nous expliquer comment?

**M. Sully:** De fait, je pense que cela encourage certainement les entreprises à devenir des agents de distribution car, celle a été le cas pour un de nos concurrents. Ils ont arrêté de fabriquer des niveleuses au Canada pour à présent se contenter de les distribuer. Je pense que si vous disposez des installations et que de plus il y a une demande pour des articles spéciaux, les considérations de prix deviennent peut-être secondaires. Dans ce cas vous employez le personnel dont vous disposez et les techniques que vous avez mises au point et profitez de vos



[Text]

**Senator McElman:** Mr. Mallory says that this is a trend. Would you agree with that?

**Mr. Chorlton:** I would say it is a trend, yes.

**Senator McElman:** And a detrimental trend for Canada?

**Mr. Chorlton:** I think it is too early to determine. If I might refer to the DISC question, your earlier question, because it does have some bearing on that point also, there is no doubt in my mind that the DISC policy in the United States, which is now being trimmed somewhat, when it was introduced was certainly highly effective in assisting American capital manufacturers and exports to Canada. I have no doubt about that. I think it was also another reason for their slowing down expansion of Canadian facilities. I do not think there is any question about that.

**Senator McElman:** There is a growing force in Congress, I believe—I do not think that Congress follows as strongly upon it as some had been doing in the old Congress—actually to attack the government's program as something being used as a tax rip off. Certainly it would be advantageous to Canada if it were brought from its current effectiveness to be eliminated perhaps.

**The Chairman:** Senator McElman, you are a student of DISC. Is DISC legal under the GATT?

**Senator McElman:** I am not aware of whether it is or not, in legal terms. It is certainly a source of a lot of objection from member countries.

**The Chairman:** And undoubtedly under the subject of discussion in the present GATT negotiations, which are dealing with NTBs for the first time.

**Senator Carter:** I have one wrap-up question. I gather, from the answer given to the chairman's question about the future development of this industry in Canada, that because of the wide variety and the small number of each variety the prospects for development of the industry are not too bright. Is there any suggestion the witnesses can make regarding what the government can or should do, which it is not already doing, to reduce that deficit, or will it grow bigger and bigger?

**Mr. Chorlton:** I believe the government should, as I have said here, seriously consider its strategy in this market area.

**Senator Carter:** I am talking about this particular industry. You are speaking here of general industrial strategy, but I am talking about this particular industry of industrial machinery.

**Mr. Chorlton:** To begin with, the sooner we know what is the outcome of the Tokyo Round on GATT, there is an uncertainty overhanging this industry right now as to whether

[Traduction]

installations. Nous ne nous consacrons pas à la fabrication de produits spéciaux, par contre je suis certain que c'est le cas pour M. Chorlton.

**Le sénateur McElman:** M. Mallory dit qu'il s'agit d'une tendance. Est-ce que vous êtes d'accord?

**M. Chorlton:** Oui, c'est certainement une tendance.

**Le sénateur McElman:** Cette tendance porte-t-elle préjudice au Canada?

**M. Chorlton:** Je pense qu'il est trop tôt pour se prononcer. Permettez-moi de revenir à la question relative au DISC, celle que vous avez posée avant, car elle entre aussi en ligne de compte. Il ne fait aucun doute en ce qui me concerne que la politique du DISC aux États-Unis—maintenant limitée—et a certainement été des plus efficaces pour à la fois aider les manufacturiers américains et promouvoir les exportations au Canada. Cela ne fait aucun doute dans mon esprit. Je pense que cela a été une raison supplémentaire pour qu'ils ralentissent leur expansion au Canada. Il n'y a pas à en douter!

**Le sénateur McElman:** Je crois qu'il y a une tendance de plus en plus forte au sein du Congrès—bien que je ne pense pas que le nouveau Congrès soit à ce sujet aussi catégorique que pouvait l'être l'ancien—à attaquer le programme du gouvernement pour le faire passer comme une escroquerie fiscale. Cela serait certainement avantageux pour le Canada s'il était supprimé.

**Le président:** Sénateur McElman, vous avez étudié le DISC. Pouvez-vous nous dire si c'est un programme conforme aux accords du GATT?

**Le sénateur McElman:** Je ne pourrais me prononcer sur l'aspect juridique. Par contre, je peux dire qu'il est très contesté par certains des pays membres.

**Le président:** Il doit certainement faire l'objet de beaucoup de discussions dans les négociations actuelles du GATT qui traite des BTM pour la première fois.

**Le sénateur Carter:** J'aurais une dernière question. D'après ce que j'ai pu comprendre aux réponses qui ont été données à la question du président sur l'expansion à venir de cette industrie au Canada—vu la grande variété et compte tenu du petit nombre de chaque variété—les perspectives d'expansion de cette industrie ne sont pas très bonnes. Les témoins peuvent-ils faire certaines suggestions en ce qui concerne les initiatives que le gouvernement pourrait ou devrait prendre et qui n'ont pas déjà été prises pour réduire le déficit de 2 milliards de dollars ou alors devons-nous comprendre que ce dernier va aller croissant?

**M. Chorlton:** Je crois que le gouvernement devrait, comme je l'ai dit avant, repenser sa stratégie pour ce marché.

**Le sénateur Carter:** Je me réfère à cette industrie en particulier. Vous parlez ici d'une stratégie industrielle globale, mais moi c'est au sujet de cette industrie en particulier, à savoir celle que s'occupe de l'outillage industriel.

**M. Chorlton:** Premièrement, attendons de connaître les résultats des négociations du GATT à Tokyo car il y a, à l'heure actuelle, beaucoup d'incertitudes qui planent sur cette



[Text]

or not tariffs are going to be reduced. In the absence of any firm knowledge on what is going to happen, there will, I think, be a stance of "Wait and see" taken by most of the manufacturers in this business. They are certainly not going to expand. So the thing which the government should do is to remove as many elements of uncertainty as possible in order to provide manufacturers who are here now, in this type of business, with a more solid basis of confidence for the future.

**Mr. Sully:** Senator, I think you could take Mr. Chorlton's recommendation to the industry as a whole and apply it to this industry, and then bring it down one stage further. There are some things that we should not be building—I should not say shouldn't be, but there are things that are better that we can build which would be utilized more in Canada than other things, and I am sure some areas of it could be expanded. If you gave for instance, proper incentives for research, and involvement of people, it would help. As I said earlier, we must have international trade. That is the only way I know that we are going to be able to develop enough market to justify capital expenditure. If we get into that, we must have some incentives for people who have international trade.

**Senator Carter:** You have to start somewhere, with something. I gather from the answer given to the chairman, when he questioned the future, that there were not too many things you can start with, because there is such a great variety and such a small number of each one that it would not justify setting up a plant in Canada to concentrate on producing that one particular type.

**Mr. Sully:** You can get interrelated things. We have done vertical integration. We specialize in motor graders. We have other departments of our company doing other things, strictly as a result of motor graders. We are now in the transmission design and manufacturing business. That is a separate business, really. We are even in the aircraft charter business and the travel agency business, because it started from our company as a service to our company. We expanded that and it is a healthy side effect. There are all sorts of ways you can start. The transmission business for us will be bigger than the motor grader business.

**Senator Carter:** The other side of my question is, what should the government be doing to facilitate that, rather than allowing U.S. penetration to increase?

**Mr. Sully:** There should be greater incentives in the research and development area. There should be incentives in block areas, that "We will consider without restraint" things in certain areas. We should encourage them to go after the export market. It is very expensive to do that. I do not think most people understand how expensive it is to send people around the world, and have them around the world. Our travel bills are astronomical, they frighten me. It is a very expensive business to send someone to Kuala Lumpur for two weeks. We have people around the world all the time. It is such a high capital expenditure, unless you are fairly sure that you are going to make some headway. We have grown at it, taken a few lunges at it, and been relatively successful.

[Traduction]

industrie et on se demande si oui ou non les tarifs vont être diminués. N'ayant pas la ferme certitude de ce qui va arriver, la plupart des fabricants de cette entreprise adopteront, je pense, une attitude d'attentisme. Ils ne vont certainement pas prendre de l'expansion. Le gouvernement devrait donc éliminer le plus possible d'éléments d'incertitude pour apporter aux fabricants qui exploitent ici ce genre d'entreprise, une base plus solide de confiance en l'avenir.

**M. Sully:** Sénateur, vous pourriez, je pense, appliquer la recommandation de M. Chorlton à l'ensemble de cette industrie puis passer à l'étape suivante. Nous ne devrions pas fabriquer certaines choses (je ne devrais pas m'exprimer ainsi, mais dire que certaines choses qui sont meilleures que celles que nous pouvons fabriquer pourraient être plus utilisées que d'autres au Canada) et je suis certain que l'on pourrait développer certains secteurs. Il serait, par exemple, très utile d'encourager la recherche et la participation. Je le répète, nous devons avoir un commerce international. C'est la seule façon dont nous pouvons, à ma connaissance, développer un marché assez grand pour justifier les immobilisations. Pour ce faire, nous devons offrir certains encouragements à ceux qui commercent à l'échelle internationale.

**Le sénateur Carter:** Il faut commencer quelque part. Je crois comprendre, d'après la réponse donnée au président lorsqu'il a mis l'avenir en doute, que les possibilités de démarrage ne sont pas nombreuses, parce que l'éventail est si large et les variétés si peu nombreuses que la création d'une usine canadienne se concentrant sur ce genre de production ne se justifie pas.

**M. Sully:** Certaines choses peuvent être étroitement reliées entre elles. Nous avons pratiqué l'intégration verticale. Nous nous spécialisons dans les niveleuses. D'autres sections de notre compagnie fabriquent d'autres choses, uniquement à partir des niveleuses. Nous nous occupons maintenant de concevoir des transmissions et de les fabriquer. C'est, en fait, une entreprise distincte. Nous nous occupons même de vols nolisés et nous avons une agence de voyage; en fait, cette dernière était, au début, un service pour notre compagnie. Nous l'avons élargie et elle constitue un à-côté très sain. Vous pouvez commencer de toutes sortes de façons. Dans notre cas, l'industrie des transmissions sera plus grosse que celle des niveleuses.

**Le sénateur Carter:** L'autre partie de ma question est la suivante: que devrait faire le gouvernement pour faciliter cela au lieu de laisser s'accroître la pénétration américaine?

**M. Sully:** Il devrait accorder plus d'encouragements au domaine de la recherche et du développement. Il devrait y avoir des encouragements par secteurs industriels; il faudrait envisager les choses sans restrictions dans certains secteurs. Il faut encourager la recherche de marchés d'exportation. Il est très onéreux de le faire. Je ne pense pas que la plupart des gens comprennent à quel point il coûte cher d'envoyer des gens partout dans le monde et de les y garder. Nos factures de déplacements sont astronomiques; elles me font peur. Envoyer quelqu'un deux semaines à Kuala Lumpur coûte très cher. Nous avons, tout le temps, des gens partout dans le monde. Cela représente des immobilisations importantes à moins que vous ne soyez suffisamment certains que vous allez progresser.

[Text]

**The Chairman:** I suppose, Senator Carter—to take the chicken before the egg or vice versa—firstly, the government would have to settle on a new industrial strategy, to go down the line. Such is the type of rationalization proposed at the bottom of page 8 of Mr. Chorlton's brief. Having done that, you would then have to go sector by sector and say, "Here we will put on these tariffs, but to compensate for that, we will drop corporate tax, and in other sectors we will do this." There would be many, many mechanisms that you could use once you decided to go that route; but that is a pretty big decision that we may be some distance from making as yet. It certainly can be approached on an industry by industry, sector by sector approach, however, when the time comes.

**Mr. Sully:** With due respect, Mr. Chairman, it has to be made very soon.

**The Chairman:** Well, I say, "When the time comes." I do not mean next week, or anything like that, though it does have to come fairly soon, I agree.

**Mr. Sully:** Next week would not be bad.

**The Chairman:** Yes. That is why we hope we will have a report out soon that will have some influence on the situation.

**Senator Lang:** I would like to ask Mr. Thorp a general question.

You referred, Mr. Thorp, to the effect of the expiry of construction on the Olympic site, and the James Bay project, and so on, as having an adverse effect on equipment distributors generally in Canada. What has been their reaction to that phenomenon?

**Mr. Thorp:** I think I would say, sir, without question, that those who are fast on their feet have tried to rationalize their organizations right away, cutting down unnecessary overheads, and trying to stay in a reasonably healthy position, recognizing that business is dropping off.

**Senator Lang:** Has it pushed them overseas, at all?

**Mr. Thorp:** No. Distributors, by definition, have limited areas of franchise.

**Senator Lang:** Where do they look for normal resumption of their activity? Any particular sector, like the tar sands, or oil pipelines?

**Mr. Thorp:** I should have excluded Alberta from any suggestion of falling off. We do not normally serve the oil pipeline business as such. We do sell a number of tractors with side booms, and certain excavators, for the establishment of pipeline operations, but we do not supply pipe wrapping equipment, or pipe handling equipment, as such. That is outside the orbit of the average construction equipment distributor.

[Traduction]

Nous nous y sommes faits, nous avons tenté quelques coups et nous avons relativement réussi.

**Le président:** Je crois, sénateur Carter, (pour mettre la charrue avant les bœufs ou vice-versa) que le gouvernement devrait, tout d'abord, fixer une nouvelle stratégie industrielle pour remonter les étapes de production jusqu'au début. C'est ce genre d'organisation rationnelle qui est proposée en bas de la page 8 de l'exposé de M. Chorlton. Cela fait, il faudrait alors procéder secteur par secteur et dire «Ici nous allons imposer des barrières tarifaires mais pour les compenser nous allons abandonner l'impôt sur les corporations et dans d'autres secteurs nous ferons telle chose.» De nombreux mécanismes pourraient être utilisés une fois prise la décision de s'engager dans cette voie; mais c'est une décision très importante que nous ne sommes peut-être pas encore prêts à prendre. Cependant, le moment venu, l'approche que l'on pourrait certainement prendre se fera industrie par industrie, secteur par secteur.

**M. Sully:** Avec tout le respect que je vous dois, monsieur le président, cela devra se faire très bientôt.

**Le président:** J'ai dit: «Le moment venu.» Je ne veux pas dire la semaine prochaine ni quoi que ce soit du genre bien que, je le concède, cela doit être dans un avenir assez rapproché.

**M. Sully:** Il ne serait pas mauvais que ce soit la semaine prochaine.

**Le président:** Oui. C'est pour cela que nous espérons produire bientôt un rapport qui aura une certaine influence sur la situation.

**Le sénateur Lang:** J'aimerais poser une question générale à M. Thorp.

Vous avez dit que la fin de la construction au chantier olympique et dans le cadre du projet de la Baie James, etc., avait des conséquences préjudiciables pour l'ensemble des distributeurs d'équipement lourd du Canada. Quelle a été leur réaction vis-à-vis de ce phénomène?

**M. Thorp:** Je dirais, je pense, sans aucun doute, que ceux qui ont une position solide, ont tout de suite tenté de rationaliser leurs organisations, en réduisant les frais généraux inutiles et en tentant de maintenir une position assez saine tout en reconnaissant que l'entreprise est en perte de vitesse.

**Le sénateur Lang:** Cela les a-t-il poussé à s'expatrier?

**M. Thorp:** Non. Par définition, les concessionnaires ont des concessions assez limitées.

**Le sénateur Lang:** Où recherchent-ils une reprise normale de leurs activités? Existe-t-il un secteur particulier comme les sables bitumineux ou les oléoducs?

**M. Thorp:** J'exclurai l'Alberta de toute idée de perte de vitesse. Nous ne desservons normalement pas les oléoducs. Nous vendons bien un certain nombre de tracteurs à potence latérale et certaines excavatrices pour la pose d'oléoducs mais nous ne fournissons pas l'équipement d'enrobage ou de manutention des canalisations. Cela n'entre pas dans le champ d'actions de l'entreprise du concessionnaire moyen de matériel de construction.



[Text]

**Senator Lang:** Distributors are locked in geographically, too, are they not?

**Mr. Thorp:** They are locked in, usually by a franchise arrangement, commonly limited to one province. A distributor, normally, in this country, has one province as his area of operations. There are some exceptional situations. There are about four distributors that are almost—what is the word?—chain department stores. They will have one operation in each of several provinces, but they may have different franchises in Alberta, say, from those they handle in Ontario. They may have a different make of product, although they are products of the same general nature. They may handle the Insley shovel in Ontario, and the Bucyrus Erie shovel in Alberta. There are three or four distributor organizations of that nature, but it is not common, and is not the normal pattern.

**The Chairman:** In that connection, Senator Lang, I might mention that we asked Mr. Thorp here because of the excellent material he could leave for us of a statistical nature, and so on; but I suppose, technically speaking, the distributorships are really a service industry. We have our other two witnesses here as manufacturers, not as distributors.

**Senator Lang:** I was just interested in the general economic climate.

**Mr. Chorlton:** We are a national distributor. We are one exception to the rule. The lines we have we have throughout Canada, in our distribution facility, and we do feel the effect of the differences within the various provinces. As a matter of fact, I think our kind of business is a very good indicator, or barometer, of the state of the regional economies. We have seen, for instance, that of late B.C. business is picking up. Alberta has been strong for the last five years. Saskatchewan has been excellent. Manitoba has been excellent. Southern Ontario has been very depressed in the last 18 months. As I say, the type of business we are in is quite interesting, in that it does reflect the tempo of the economy in the various regions.

**The Chairman:** Honourable senators, if there are no more questions, since it is getting very close to 12.30, if I may, on your behalf I am going to thank all of these gentlemen for their kindness in taking the time to appear before us this morning and for the time and effort they have put into their excellent presentations. They have all been most helpful to the committee, and I know they will be helpful to us in bringing down a report which I hope in turn will be helpful to you gentlemen in your industry and others in Canada when we eventually get it finished.

The committee adjourned.

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** Les concessionnaires sont aussi géographiquement limités n'est-ce pas?

**M. Thorp:** Oui ils sont, d'habitude limités à une province par une concession générale. Normalement, le secteur opérationnel d'un distributeur correspond, au Canada, à une province. Il y a certaines exceptions. Environ quatre concessionnaires sont presque, comment dirais-je, des chaînes magasins à rayons. Ils auront un secteur d'opérations dans plusieurs provinces mais ils peuvent avoir des concessions différentes en Alberta, mettons, de celles qu'ils ont en Ontario. Ils peuvent avoir une marque différente de produits bien que ce soit des produits de même nature. Ils peuvent avoir les pelles Insley en Ontario et Bucyrus Erie en Alberta. Il existe trois ou quatre organisations de concessionnaires de cette nature mais ce n'est pas commun ni le mode normal.

**Le président:** A cet égard, Sénateur Lang, je dirais que nous avons convoqué M. Thorp à cause de la documentation excellente qu'il pouvait nous apporter en matière de statistique, etc.; mais, techniquement parlant, je suppose que la distribution est en fait une industrie de services. Nous avons ici deux autres témoins qui sont des fabricants et non pas des distributeurs.

**Le sénateur Lang:** Je ne m'intéressais qu'au climat économique général.

**M. Chorlton:** Nous sommes un distributeur national. Nous faisons exception à la règle. Nous distribuons nos articles partout au Canada et les conséquences des différences entre les diverses provinces se font bien sentir chez nous. En fait, notre genre d'entreprise est un très bon indice ou un très bon baromètre de l'état des économies régionales. Nous avons vu, par exemple, que dernièrement les entreprises de la Colombie-Britannique sont en reprise. La situation de l'Alberta a été forte ces cinq dernières années. Celle de la Saskatchewan a été excellente ainsi que celle du Manitoba. L'industrie de l'Ontario du sud a subi une grosse dépression ces 18 derniers mois. Je le répète, notre genre d'entreprise est très intéressant en ce sens qu'il est le reflet du rythme économique des diverses régions.

**Le président:** Honorables sénateurs, étant donné qu'il est presque 12 h 30, je me permettrais, si vous n'avez plus de question à poser, de remercier en votre nom tous ces messieurs qui ont bien voulu prendre le temps de comparaître devant nous ce matin et du temps et des efforts qu'ils ont consacrés aux excellents exposés qu'ils nous ont présentés. Ils ont tous beaucoup aidé le comité et je sais qu'ils nous aideront à produire un rapport qui, à son tour, je l'espère, vous aidera, dans votre industrie ainsi que d'autres au Canada.

Le comité suspend ses travaux.



## APPENDIX "9-A"

	New Machinery & Equipment Sales '000's	Repair & Con- sumable Parts '000's	Used Machinery & Equipment Sales '000's	Rental Revenue '000's	Total '000's
1967	294,424	145,523	77,896	42,919	560,762
*					
1969	420,122	192,636	92,812	52,520	758,090
1970	396,115	237,150	83,548	59,366	776,179
1971	509,178	284,322	102,910	69,711	966,021
1972	551,222	260,211	129,804	81,132	1,002,369
1973	736,927	330,867	178,459	106,871	1,353,124
1974	895,495	420,484	211,931	115,342	1,643,252
1975	<u>1,053,136</u>	<u>547,394</u>	<u>211,289</u>	<u>118,329</u>	<u>1,930,148</u>
	4,856,519	2,418,587	1,088,649	646,190	9,009,945

\* No Report for 1968

## APPENDICE «9-A»

	Ventes de nouvelles machines et d'équipement '000's	Réparation et pièces consomptibles '000's	Ventes de machines et d'équipement usagés '000's	Recettes de location '000's	Total '000's
1967	294,424	145,523	77,896	42,919	560,762
■ 1969	420,122	192,636	92,812	52,520	758,090
1970	396,115	237,150	83,548	59,366	776,179
1971	509,178	284,322	102,910	69,711	966,021
1972	551,222	260,211	129,804	81,132	1,022,369
1973	736,927	330,867	178,459	106,871	1,353,124
1974	895,495	420,484	211,931	115,342	1,643,252
1975	1,053,136	547,394	211,289	118,329	1,930,148
	<u>4,856,519</u>	<u>2,418,587</u>	<u>1,088,649</u>	<u>646,190</u>	<u>9,009,945</u>

\* Aucun rapport en 1968





















WITNESSES—TÉMOINS

Mr. J. S. Thorp, Executive Director Canadian Association  
of Equipment Distributors

Mr. B. Sully, President, Dominion Road Machinery Com-  
pany Limited.

Mr. R. W. Chorlton, President WAJAX Limited.

M. J. S. Thorp, Directeur général, Association canadienne  
des distributeurs d'équipement.

M. B. Sully, Président, Dominion Road Machinery Com-  
pany Limited.

M. R. W. Chorlton, Président, WAJAX Limitée.

0A1 90 20  
- F 11

D



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceeding of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères



*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, February 8, 1977

Le mardi 8 février 1977

Issue No. 10

Fascicule n° 10

**Tenth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Dixième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat. le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 8, 1977

(11)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:33 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Barrow, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (14)

*In attendance:* Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carrol from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; and Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses:* Mr. William Mounfield, President, Massey-Ferguson Industries Ltd.; Mr. R. W. Main, Vice-President—Administration, Massey-Ferguson Ltd.; and Mr. Robert Snelgrove, Vice-President and Legal Counsel, Massey-Ferguson Industries Ltd.

During his submission, Mr. Mounfield tabled a copy of the 1976 annual report of Massey-Ferguson Ltd. (*Report identified as Exhibit No. 5*)

At 5:06 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

E. W. Innes

Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 FÉVRIER 1977

(11)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires extérieures se réunit aujourd'hui à 14 h 33.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Rogen (*président*), Barrow, Carter, Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow et Yuzyk. (14)

*Aussi présents:* M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carrol de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité; et le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins:* M. William Mounfield, président, Massey-Ferguson Industries Ltd; M. R. W. Main, vice-président—Administration, Massey-Ferguson Ltd.; et M. Robert Snelgrove, vice-président et conseiller juridique, Massey-Ferguson Industries Ltd.

Au cours de sa présentation, M. Mounfield dépose un exemplaire du rapport annuel de 1976 de Massey-Ferguson Ltd. (*Rapport identifié comme pièce no 5*)

A 17 h 06, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, February 8, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2:30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, we are continuing today the committee's study on Canada-U.S. relations relative to trade. We are fortunate in having with us this afternoon Mr. William Mounfield, President of Massey-Ferguson Industries Limited, and Mr. R. W. Main, Vice-President, Administration, Massey-Ferguson Limited. They are accompanied by Mr. Snelgrove, Vice-President and Legal Counsel, Massey-Ferguson Industries Limited.

Honourable senators will recall the evidence we heard from the Chairman of the Economic Council of Canada following the publication of its report entitled *Looking Outward*, which advocated, in various subdivisions, a free trade approach to Canada's economic problems in the manufacturing sector, as well as the evidence we have had on the Auto Pact, which is a very specialized situation and one which is not easily translatable into other industries, and I think what would be fair to describe as a fairly solid thread of evidence running through witnesses from other companies to the effect that their companies would not survive in the manufacturing sector in Canada if there were free trade. I distinguish these remarks, of course, from evidence relative to resource industries that we have had.

Today, we have one of the most interesting areas for examination. I think it is fair to say that, in general, there has been free trade in the area of farm machinery manufacture between Canada and the United States for some years. It will be very interesting for us to hear from these gentlemen how this has affected their particular industry, how they have prospered under it, and the effect it has had on Canada.

Mr. Mounfield, as I understand it, is President of Massey-Ferguson Industries Limited, which is the Canadian operating company, while Mr. Main is Vice-President of the parent company. The operations of Massey-Ferguson, as honourable senators are aware, are world-wide and very extensive. According to my notes, it has gross sales of something in the area of \$2.7 billion a year, which certainly puts it in the forefront of the largest Canadian manufacturing companies.

Senator Sparrow has kindly agreed to lead off the questioning, following an opening presentation by Mr. Mounfield, whom I will call on now.

**Mr. William K. Mounfield, President, Massey-Ferguson Industries Ltd.:** Thank you, Mr. Chairman.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 8 février 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires extérieures se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude des relations commerciales du Canada avec les États-Unis. Nous avons le plaisir d'accueillir, cet après-midi, M. William Mounfield, président de la Massey-Ferguson Industries Limited, et M. R. W. Main, vice-président, Administrateur de Massey-Ferguson Limited. Ils sont accompagnés de M. Snelgrove, vice-président et conseiller juridique de la même société.

Les honorables sénateurs se souviendront du témoignage du président du Conseil économique du Canada, après la parution de son rapport intitulé *Looking Outward*, et qui en divers passages, proposait l'adoption du libre-échange comme solution aux Problèmes économiques du Canada dans le secteur manufacturier; vous vous souviendrez aussi des témoignages que nous avons entendus concernant l'accord sur l'automobile. Il s'agit là d'une situation très spécialisée qui n'est pas facilement transposable en d'autres secteurs de l'industrie. Vous n'oublierez pas non plus ce que j'appellerais, assez justement me semble-t-il, tout un ensemble assez cohérent de témoignages d'autres sociétés qui nous ont presque démontré que si l'on acceptait le principe du libre-échange, leurs sociétés ne pourraient survivre dans le secteur manufacturier canadien. Je ne fais évidemment aucun parallèle entre ces observations et celles que nous avons entendues au sujet des industries de matières premières.

Aujourd'hui, nous avons à examiner un des secteurs les plus intéressants. A mon avis, il est exact de dire, et depuis longtemps, qu'en général, les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis dans le secteur de la fabrication d'équipement agricole se sont faits librement. C'est avec beaucoup d'intérêt que nous entendrons ces messieurs nous expliquer quelle influence cette situation a eue sur leur secteur particulier d'industrie, comment ils ont réussi à prospérer dans ce cadre, et quels en ont été les incidences sur le Canada.

M. Mounfield, si je comprends bien, est président de la Massey-Ferguson Industries Limited, qui est la société canadienne mère, tandis que M. Main est vice-président de la filiale. La société Massey-Ferguson, les honorables sénateurs le savent, a un très gros chiffre d'affaires à l'échelle du globe. D'après mes notes, ses ventes brutes sont de l'ordre de \$2.7 milliards par an, chiffre qui en fait certainement, et de loin, la plus importante société de fabrication au Canada.

Le sénateur Sparrow a aimablement accepté d'ouvrir la période des questions, après la déclaration préliminaire de M. Mounfield à qui je cède maintenant la parole.

**M. William K. Mounfield, président de Massey-Ferguson Industries Limited:** Merci, monsieur le président.



## [Text]

Honourable senators, before beginning I would like, on behalf of my colleagues and myself, to thank you for inviting us here to talk to you this afternoon and to tell you a little about our industry and a little about Massey-Ferguson. Many of you realize that Massey-Ferguson is an old Canadian company, and I would like to begin by tracing very briefly the history of the company.

It all began in 1847 near the little town of Newcastle, Ontario. Daniel Massey, a farmer in that area, liked to experiment with new types of implements as they became available, and he would adjust, repair and improve those implements for himself and his neighbours. When he was 49 years old, he passed the farm on to his son and set up a small shop for the manufacture of farm implements. From that humble beginning the company has grown into one of Canada's largest multinational corporations, and some of Daniel Massey's descendants have played prominent roles in our country.

In 1947, when we were celebrating our centennial, we commissioned Merrill Denison to write a book about the company. He did so and called it *Harvest Triumphant*. Denison referred to his book as "a footnote to Canadian history", and it certainly was just that. It dealt with the development of industry in Canada in the latter half of the nineteenth century with its problems and frustrations and its attempts to compete with growing industrial giants to the south. Politicians were struggling with questions of the degree to which Canadian industry should be protected by tariffs. In 1876, for example, the depression had become sufficiently serious to result in the appointment of a select committee of the House of Commons to inquire into "the causes of the depression in trade and commerce". This was the first of many such inquiries in which the Canadian farm machinery industry was later to find itself involved. Many of you will recall that the most recent was the Barber Commission which looked into the farm machinery industry and issued its report in 1971. It was interesting to note that four firms in the farm implement business in Canada were unanimous in the opinion that they did not wish nor require higher protection and were confident of their own and the industry's ability to meet any competition.

You may be interested in the reply of C. A. Massey, then vice president of the small Massey Manufacturing Company, which read as follows:

"Newcastle, Ont.,  
March 31, 1876.

To the Select Committee on Depression of Trade,  
House of Commons,  
Ottawa.

Gentlemen:

In reply to a communication received this day from the Clerk of Commons, would say:

## [Traduction]

Honorables sénateurs. Avant d'en venir au fait, je voudrais, au nom de mes collègues et en mon nom propre, vous remercier de votre invitation à nous présenter ici cet après-midi pour vous donner de brefs renseignements sur notre industrie et quelques autres petites informations au sujet de Massey-Ferguson. Beaucoup d'entre vous savent que Massey-Ferguson est une vieille société canadienne, et j'aimerais d'abord vous brosser à grands traits son histoire.

Tout a commencé en 1847, à proximité de la petite ville de Newcastle (Ontario). M. Daniel Massey, entrepreneur agricole de cette région, aimait essayer les instruments agricoles d'un type nouveau dès qu'il pouvait se les procurer et il les ajustait, les réparait et les améliorait pour son usage personnel et celui de ses voisins. A 49 ans, il laisse le soin de la ferme à son fils et ouvre un petit atelier de fabrication d'instruments agricoles. La société aux origines si modestes s'est par la suite développée au point devenir l'une des plus importantes sociétés multinationales du Canada, et quelqu'uns des descendants de Daniel Massey ont joué des rôles de premier plan dans notre pays.

En 1947, année où nous célébrions notre centenaire, nous avons chargé M. Merrill Denison d'écrire un livre sur la société. Il l'a fait et l'a intitulé *«Harvest Triumphant»*. M. Denison parlait comme d'une œuvre qui pourrait figurer «en appendice à une histoire du Canada». Et c'est bien ce qu'elle est, car il décrit les problèmes et les déceptions qu'a connus l'expansion industrielle au Canada au cours de la seconde moitié du 19<sup>e</sup> siècle, et les tentatives faites pour se hisser au niveau des géants industriels qui grandissaient au Sud. Les hommes politiques d'alors se demandaient dans quelle mesure l'industrie canadienne devrait être protégée par des tarifs douaniers. En 1876 par exemple, la crise était devenue telle qu'on a créé un comité spécial de la Chambre des communes, pour faire une enquête sur «les causes du marasme commercial». C'était là la première de toute une série d'enquêtes auxquelles l'industrie canadienne de fabrication de machines agricoles devait se trouver plus tard mêlée. Plusieurs d'entre vous se souviendront de la plus récente de ces enquêtes, celle faite par la Commission Barber, qui a examiné l'état de l'industrie de fabrication de machines agricoles et a publié son rapport en 1971. Fait intéressant à noter, en 1867, quatre usines de fabrication de machines agricoles au Canada étaient unanimes à ne pas souhaiter ni demander une meilleure protection et se disaient capables, à l'exemple de leur industrie, de faire face à n'importe quelle concurrence.

La réponse de M. C. A. Massey, vice-président de la petite société de fabrication Massey, vous intéressera peut-être. La voici:

«Newcastle (Ontario)  
Le 31 mars 1876.

Le Comité spécial sur la crise commerciale  
Chambres des communes  
Ottawa.

Messieurs,

Pour donner suite à une lettre reçue aujourd'hui du Greffier des Communes, voici ce que j'aurais à dire.

## [Text]

We are engaged in the manufacture of agricultural implements and farm machinery. Our average trade is about \$100,000 per annum, and this season we are increasing business about twenty per cent, and with very fair prospects.

During the past season we did a foreign trade—in Germany—to the extent of some eight or ten thousand dollars, and we anticipate a continuation of that trade.

We may also add that the existing tariff is satisfactory to us, and is sufficient protection; perhaps even a little less would also be. A still further advance in the tariff would certainly prove adverse to our interest."

I rather like the cocky assurance of the implement people in those days, over one hundred years ago, and it was certainly that kind of spirit which led to the development of what is now a global corporation who products are manufactured in 90 plants in 30 countries. I'm sure that C. A. Massey was disappointed when, two years after he wrote his letter, John A. Macdonald was returned to power on a platform in which the principal plank was his national policy of high protective tariffs.

In 1886 the company supplied its first orders from Australia, and the following year a sales office was opened in London to handle growing business in Great Britain. By 1888 the company had organized distribution of its products in the West Indies, South America, Scotland, England, Ireland, Germany, Belgium, France, South Africa, Russia, Asia and Australia.

By the early 1900's the company's export business represented 50 per cent of its production.

In 1927 the company made the final transition from a family concern to a full, publicly-owned corporation. At the same time, the company established its first overseas manufacturing operations in France and Germany.

In August, 1953 it was announced that Massey-Harris Company in Canada and Harry Ferguson Limited of Great Britain had merged to form Massey-Harris-Ferguson Limited, a name which was changed in 1958 to the present Massey-Ferguson Limited. The merger was a logical one for both companies because of the complementary nature of their product lines. It brought together in a single organization all the technical expertise that had produced the two key breakthroughs on which all power farming is based—the self-propelled combine and the modern tractor.

The merger was followed by a massive restructuring of the two companies' world-wide interests to integrate them into a single organization. Important new facilities were also added to expand the company's manufacturing base. These included,

## [Traduction]

Nous fabriquons des instruments aratoires et des machines agricoles. Notre chiffre d'affaires se situe à environ \$100,000 par an; cette année, il accuse une augmentation de près de 20 p. 100 et nos prévisions sont très optimistes.

Au cours de la dernière saison, nous avons conclu avec l'Allemagne des échanges commerciaux qui ont totalisé de \$8,000 à \$10,000, et nous prévoyons maintenir ce niveau.

Nous pourrions également ajouter que les tarifs douaniers actuellement en vigueur nous satisfont et qu'ils constituent une protection suffisante pour notre entreprise; on pourrait même envisager de les réduire. Par contre, une augmentation irait très certainement à l'encontre de nos intérêts.»

Je dois vous dire que j'aime bien l'assurance plutôt effrontée qu'affichait à l'époque, c'est-à-dire il y a plus de cent ans, les représentants de l'industrie de l'outillage agricole; il est certain que c'est cette attitude qui a permis l'existence aujourd'hui d'une société multinationale dont les produits sont fabriqués dans 90 usines répartis dans plus de 30 pays. Je suis persuadé que M. C. A. Massey a été très déçu, deux ans après avoir écrit cette lettre, de voir John A. Macdonald revenir au pouvoir et mettre en œuvre son programme électoral fondé principalement sur une politique nationale qui visait à constituer des barrières tarifaires élevées.

En 1886, la société a reçu pour la première fois des commandes provenant d'Australie et l'année suivante un bureau de ventes a été créé à Londres afin de prendre en main le commerce en plein essor de la Grande-Bretagne. En 1888, la société avait réussi à organiser la distribution de ses produits aux Indes occidentales, en Amérique du Sud, en Écosse, en Angleterre, en Irlande, en Allemagne, en Belgique, en France, en Afrique du Sud, en Russie, en Asie et en Australie.

Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les exportations de la société constituaient 50 p. 100 de sa production.

En 1927, la société a franchi les dernières étapes de la transition entre une entreprise familiale et une société nationale à part entière. A la même époque, elle a mis sur pied ses premières installations de fabrication outre-mer, en France et en Allemagne.

En août 1953, on a annoncé que la société Massey-Harris du Canada et la société Harry Ferguson Limited de Grande-Bretagne avaient fusionné pour former la société Massey-Harris-Ferguson Limited, nom qui allait être abandonné en 1958 au profit de l'actuel raison sociale Massey-Ferguson Limited. La fusion était une étape logique pour les deux sociétés, étant donné la nature complémentaire de leurs produits respectifs. Cette fusion réunissait au sein d'une même organisation toute la compétence technique qui avait permis de réaliser les deux prouesses sur lesquelles repose toute l'agriculture motorisée, soit la mise au point de la moissonneuse-batteuse autonome et du tracteur moderne.

Cette fusion a donné lieu à une restructuration massive des intérêts que possédaient les deux sociétés à l'échelle mondiale, afin de tous les intégrer à une organisation unique. De nouvelles usines d'envergure furent également ajoutées dans le but



## [Text]

in 1959, the acquisition of the U.K.—based diesel engine manufacturer, F. Perkins Limited, and the tractor manufacturing facility of the Standard Motor Company, in Coventry.

Mr. Chairman, the annual report of Massey-Ferguson Limited was issued last week and I should like, if I may, to distribute copies of it to the senators and to refer to it at this time because there are certain pages which I think it might be interesting for us to look at together.

**The Chairman:** Please do; but before you continue perhaps I should point out that there is a slight problem. If there is extensive reference to the annual report then, from the point of view of the readers of our proceedings, there may be a problem. At the same time the reproduction of the whole of the annual report in the proceedings could be rather expensive. In referring to the report, will you be referring mainly to figures?

**Mr. Mounfield:** Yes. I only intend to refer to four pages in the report, and I think it will be a useful form of reference. I will not be referring to the entire report, so I do not think it will be necessary to attach it to the minutes. I shall just quote some statistics from it, and I would like to show to honourable senators the organization that we have now.

**The Chairman:** Perhaps you would simply keep in mind in your testimony that we have a substantial number of readers of our proceedings and they will not have the report in front of them when reading your remarks so, therefore, it would be helpful if you could make your remarks as complete as possible and at the same time refer to a specific page of the report when you are making such reference. We can make a further judgment later as to whether or not some of those pages might be included as an appendix to the proceedings.

**Mr. Mounfield:** Yes, Mr. Chairman.

If you turn to page 2 of the report it sets out the organization of the company. This, of course, is Massey-Ferguson Limited, which is the parent company in the Massey-Ferguson group of companies. It is the holding company and there are, I believe, some 50 subsidiary companies scattered around the world.

On page 2 we have shown the organization of the company, together with the corporate management on the top half of the page. These are the people who are responsible for their particular areas of the business on a world-wide basis. You will notice Mr. Main's name in the middle of the page as Vice-President of Administration, Secretary and Director of Legal Services of the parent company.

On the bottom half of the page you will see "Operations Management," and there you will also see that the world has been divided, as far as we are concerned, into three major areas: the Americas, Asia/Africa/Australasia, and Europe. The fourth group is the Engines Group, and that is the group

## [Traduction]

d'accroître les possibilités de fabrication de la société. Parmi ces acquisitions, il faut citer, en 1959, la société F. Perkins Limited établie au Royaume-Uni et spécialisée dans la fabrication des moteurs diesels ainsi que les usines de tracteurs de la société Standard Motor de Coventry.

Monsieur le président, le rapport annuel de la société Massey-Ferguson Limited a été publié la semaine dernière et j'aimerais, si vous me le permettez, en distribuer des exemplaires aux honorables sénateurs afin de m'y référer aujourd'hui, car je crois qu'il serait intéressant de nous pencher ensemble sur certaines pages.

**Le président:** Je vous en prie. Mais avant de vous laisser poursuivre, je devrais peut-être vous indiquer qu'il y a un petit problème: si vous vous référez fréquemment à ce rapport annuel, alors, du point de vue du lecteur de nos délibérations, un problème se pose. Par contre, il serait assez coûteux de reproduire tout le rapport annuel dans les annexes de nos délibérations. Vos références au rapport annuel consisteront-elles surtout en des statistiques?

**M. Mounfield:** Oui. Je n'ai l'intention de me référer qu'à quatre pages de ce rapport et je crois que ce ne sera pas inutile. Je ne me référerai pas à l'ensemble du rapport; je crois par conséquent qu'il n'est pas nécessaire de le joindre au procès-verbal. Je me contenterai de citer quelques statistiques qu'il contient et j'aimerais aussi faire voir aux honorables sénateurs l'organisation que nous possédons actuellement.

**Le président:** Il suffirait peut-être, que vous vous souveniez au cours de votre témoignage qu'un nombre considérable de personnes lisent les délibérations de notre Comité et que ces lecteurs n'auront pas sous les yeux le rapport lorsqu'ils parcourront vos remarques; par conséquent, il serait utile qu'elles soient aussi complètes que possible et que vous fassiez référence du même coup à la page précise qui contient la citation. Nous pourrions décider plus tard de l'utilité d'inclure les pages en question à titre d'annexe à nos délibérations.

**M. Mounfield:** Très bien, monsieur le président.

A la page 2 du rapport, se trouve l'organigramme de notre société. Il s'agit bien sûr de la société Massey-Ferguson Limited qui est la société mère du groupe de sociétés Massey-Ferguson. Il s'agit de la société de portefeuille et il existe, je crois, quelque 50 filiales disséminées à travers le monde.

A la page 2, nous décrivons l'organisation de la société et celle de la gestion par entreprises associées, au haut de la page. Les personnes qui y figurent sont responsables, dans les secteurs dont ils ont la charge, des affaires de la société à l'échelle mondiale. Remarquez que le nom de M. Main apparaît au milieu de la page, où il est dit qu'il est vice-président chargé de l'administration, ainsi que secrétaire et directeur des services juridiques de la société mère.

Au bas de la page, on peut lire «Gestion de l'exploitation»; vous pouvez constater que, pour satisfaire à nos besoins administratifs, nous avons divisé le monde en trois grandes régions: les Amériques; l'Asie, l'Afrique et l'Australasie; et enfin l'Europe. Le quatrième groupe est celui qu'on a baptisé Groupe des



[Text]

that I mentioned we had acquired in 1959, the Perkins Engines Group in the United Kingdom.

In "Operations Management", under the Americas, you will see we have companies and operations units in Argentina, Brazil, Mexico, and then we show North America, and Massey-Ferguson Industries Limited, which is a Canadian operating subsidiary, as part of the North American operation. We put the operations together in North America because we do not have any tariffs on either side of the border. We, in fact, have a common market in our industry in North America. The United States eliminated tariffs on farm machinery in 1913, and Canada eliminated tariffs on farm machinery coming into this country in 1944. So, since 1944 we have acted as though we had a common market for our industry in North America, and we do have an operations unit which handles all our North American manufacture and sales.

**Senator Laird:** What about Mexico?

**Mr. Mounfield:** We probably are not correct in our geography, in that we do not include Mexico in North American operations. We do have an affiliate company in Mexico in which we have a 49 per cent interest and it is part of the Americas group, but we do not show it as part of North America because it does not have a common market with Canada and the United States as far as farm machinery is concerned.

That is all I really wanted to show you on page 2. Before we go on, I should point out that Massey-Ferguson Limited is a Canadian company, 65 per cent of its shares being owned by Canadian residents.

**The Chairman:** That is the parent company you are speaking of as being 65 per cent Canadian-owned?

**Mr. Mounfield:** That is correct. Massey-Ferguson Industries, of course, is a 100 per cent-owned subsidiary of the parent company.

If we turn to page 35, that gives you some idea of the nature of the company. It shows net sales by markets. The chairman referred earlier to our 1976 total of \$2.77 billion. You will see that at the top line, under "North America", Canada had sales in this market of \$213.2 million, which is only 7.7 per cent of the total sales worldwide. So that while our parent is a Canadian company, only 7.7 per cent of the total sales of the group of companies is in fact in Canada. You will see that the largest part of the group sales is in the United States, 23 per cent of the total. The next largest market is Brazil, with 14.6 per cent of the total. Then comes the United Kingdom, with 8.1 per cent, and Canada is fourth with 7.7 per cent of the total.

Further down the page you will see a breakout of net sales by products. Our principal product line, of course, is farm

[Traduction]

moteurs et c'est celui dont j'ai mentionné l'acquisition survenue en 1959: le groupe Perkins au Royaume-Uni qui se charge de la fabrication des moteurs.

Dans «Gestion de l'exploitation», sous la rubrique Amériques, vous voyez que nous possédons des sociétés ainsi que des unités opérationnelles en Argentine, au Brésil, au Mexique... Ensuite nous passons à l'Amérique du Nord où la société Massey-Ferguson Industries Limited constitue une filiale canadienne intégrée aux opérations canadiennes intégrées à nos entreprises en Amérique du Nord. Nous avons groupé l'exploitation parce que nous n'avons aucun tarif douanier d'un côté ou de l'autre de la frontière. En fait, nous avons un marché commun de notre industrie en Amérique du Nord. Les États-Unis ont supprimé les tarifs douaniers pour le matériel agricole en 1913 et le Canada les a supprimés en 1944 pour le matériel agricole qui entre au pays. Il en résulte que depuis 1944, nous avons agi comme si nous avions en Amérique du Nord un marché commun pour notre industrie et nous possédons un groupe d'exploitation qui s'occupe de toutes nos opérations de fabrication et de ventes.

**Le sénateur Laird:** Quelle est la situation pour le Mexique?

**M. Mounfield:** Nous ne faisons probablement pas preuve d'exactitude géographique en ne comptant pas le Mexique dans nos entreprises d'Amérique du Nord. Nous avons une filiale à Mexico dans laquelle nous possédons 49 p. 100 des intérêts et elle fait partie du groupe des Amériques. Toutefois, nous n'indiquons pas qu'elle fait partie de l'Amérique du Nord parce qu'elle ne possède pas un marché commun avec le Canada et les États-Unis en ce qui concerne le matériel agricole.

C'est là tout ce que je voulais vraiment vous montrer à la page 2. Avant de poursuivre, je dois préciser que Massey-Ferguson Limited est une société canadienne et que 65 p. 100 de ses actions appartiennent à des résidents canadiens.

**Le président:** Il s'agit là de la société mère dont vous dites qu'elle est à 65 p. 100 à capital canadien.

**M. Mounfield:** C'est exact. Bien entendu Massey-Ferguson Industries est une filiale possédée à 100 p. 100 par la société mère.

Si nous nous reportons à la page 35, vous aurez une idée de la nature de la société. Les ventes nettes ne sont pas indiquées pour chaque marché. Monsieur le président a déjà fait mention de notre total de \$2.77 milliards pour 1976. Vous remarquerez qu'à la ligne du haut, à la rubrique Amérique du Nord, les ventes du Canada sur ce marché s'élèvent à \$213.2 millions, ce qui ne correspond qu'à 7.7 p. 100 des ventes totales à l'échelon mondial. Il en résulte que bien que notre société mère soit une société canadienne, seulement 7.7 p. 100 des ventes totales du groupe sont en fait réalisées au Canada. Vous constaterez que la majeure partie des ventes du groupe sont réalisées aux États-Unis et correspondent à 23 p. 100 du total. Le plus gros marché est ensuite au Brésil avec 14.6 p. 100 du total. Nous avons ensuite le Royaume Uni avec 8.1 p. 100 et le Canada vient au quatrième rang avec 7.7 p. 100 du total.

Plus bas, vous verrez une répartition des ventes nettes par produits. Bien entendu, notre principale spécialité est le maté-

## [Text]

machinery. Of the \$2.77 billion, \$2 billion was in farm machinery or 72.2 per cent. The largest single item of that is in tractors, being 42 per cent of our total sales. Then we do manufacture and sell industrial and construction machinery. That represents 13.7 per cent of our total line, and the engines group represents 12.3 per cent. Other products include recreational equipment, garden tractors, snowmobiles and office furniture.

I would just like to refer, on page 39, to the operating companies around the world. I mentioned some of the companies in the Americas. You will see that we do have operating companies, and these are companies most of which in fact manufacture: Argentina, Australia, Brazil, Canada, Eire, France, Italy, Malawi, Rhodesia, South Africa, United Kingdom, United States and West Germany.

On that same page you will see that we do have associate companies in some interesting countries. In addition to Argentina and Brazil here and Indian, Iran, Italy, Mexico, Morocco and Spain. Also on page 39 you will see that where we do not have operating companies or associate companies, we are represented by others who are manufacturing our products under licence. These include countries such as Greece, Japan, Kenya, Malaysia, Pakistan, Poland, Portugal, Thailand, Turkey, Uruguay, South Korea, Yugoslavia and Bulgaria. So you will see that the company is represented well around the world.

**Senator Croll:** Can you give a breakdown of the companies Sunar, Kanmet and Perkins?

**Mr. Mounfield:** Yes. Sunar and Kanmet are subsidiaries of Massey-Ferguson Industries Limited. Sunar is an office furniture manufacturing company in Waterloo. It is a line of business we get into quite by accident. We acquired a company in Australia which was manufacturing combine harvesters and they in turn had a subsidiary in Waterloo, Ontario, that had started out to manufacture combine harvesters but ended up manufacturing garage doors and office furniture. Kanmet is a small foundry that we acquired recently in Cambridge, Ontario. We have left it in its present name. Perkins Engines (Canada), Limited is largely responsible for the distribution of Perkins engines in this country.

**Senator Grosart:** The next item is headed "Eire." I presume that means the Republic of Ireland. There has not been a country named Eire for a good many years.

**Mr. Mounfield:** That is the Republic of Ireland, yes.

On page 38 are shown the factories and the products manufactured. I do not think we need to go through them all, but for your purposes it might be interesting to look at what is happening between Canada and the United States so far as our industry and our company are concerned. If you look down the first column you will see the heading "Canada." You will see that in this country at Brantford we have a plant that manu-

## [Traduction]

riel agricole. Sur les \$2.77 milliards, le matériel agricole représente \$2 milliards soit 72.2 p. 100. Les tracteurs à eux seuls représentent 42 p. 100 du total de nos ventes. Ensuite, nous fabriquons et nous vendons du matériel industriel et de construction. Cela représente 13.7 p. 100 du total de nos articles et le groupe des moteurs 12.3 p. 100. Parmi les autres produits, on peut citer le matériel récréatif, les tracteurs de jardins, les motoneiges et le matériel de bureau.

J'aimerais vous demander de vous reporter à la page 39 qui a trait aux sociétés d'exploitation dans le monde entier. J'ai mentionné quelques-unes des sociétés des Amériques. Vous constaterez que nous avons des sociétés d'exploitation et que la plupart de ces dernières procèdent en fait à la fabrication: Argentine, Australie, Brésil, Canada, Eire, France, Italie, Malawi, Rhodésie, Afrique du Sud, Royaume Uni, et Allemagne de l'Ouest.

À la même page, vous remarquerez que nous avons des sociétés affiliées dans certains pays intéressants. En plus de l'Argentine et du Brésil, il y a l'Inde, l'Iran, l'Italie, le Mexique, le Maroc et l'Espagne. Vous remarquerez également à la page 39 que dans les pays où nous n'avons pas de société d'exploitation ni de société affiliée, nous sommes représentés par d'autres sociétés qui fabriquent nos produits sous licence. Parmi ces pays on peut citer la Grèce, le Japon, le Kenya, la Malaisie, le Pakistan, la Pologne, le Portugal, la Thaïlande, la Turquie, l'Uruguay, la Corée du Sud, la Yougoslavie et la Bulgarie. Comme vous le voyez, notre société est bien représentée dans le monde entier.

**Le sénateur Croll:** Pouvez-vous nous dire comme se répartissent des sociétés Sunar, Kanmet et Perkins?

**M. Mounfield:** Oui. Les sociétés Sunar et Kanmet sont des filiales de Massey-Ferguson Industries Limited. La société Sunar se trouve à Waterloo et fabrique du matériel de bureau. Il s'agit là d'un genre d'activité dans laquelle nous nous sommes lancés par accident. Nous avons fait l'acquisition en Australie d'une société qui fabriquait des moissonneuses-batteuses et qui possédait une filiale à Waterloo en Ontario. Cette dernière avait commencé à fabriquer des moissonneuses-batteuses mais elle a fini par fabriquer des portes de garage et du matériel de bureau. Kanmet est une petite fonderie dont nous avons fait dernièrement l'acquisition à Cambridge, en Ontario. Nous lui avons laissé son nom. C'est surtout la société Perkin Engines Canada Limited qui distribue les moteurs Perkin dans ce pays.

**Le sénateur Grosart:** La rubrique suivante est intitulée «Eire». Je présume que cela signifie la République d'Irlande. Il y a longtemps qu'on n'a pas entendu parler d'un pays appelé Eire.

**M. Mounfield:** Il s'agit bien de la République d'Irlande.

La page 38 montre les usines et les produits fabriqués. Je ne pense pas que nous ayons besoin de tout examiner mais, il pourrait être intéressant pour vous de regarder ce qui se produit entre le Canada et les États-Unis, en ce qui concerne notre industrie et notre société. Si vous regardez la première colonne, vous verrez la rubrique «Canada». Vous constaterez que dans ce pays, nous possédons à Brantford une usine qui



## [Text]

factures combines and combine cabs. We also have a foundry. We have an implement plant that makes plows, harrows, mowers and other implements. We have a steel stamping plant at Brantford as well. In Toronto we have a plant which makes balers, manure spreaders, forage harvesters, tractor cabs and combine and tractor components. There are two things I should like to point out here: one is that the total area of those plants is 4,221,000 square feet. That compares with plants in the United States of 2,295,000 square feet. So we actually have more manufacturing space in Canada than we have in the United States. Secondly, you will see that, in addition to final assembly of various machines and implements, we do have factories which manufacture components. These are components which we supply to other plants in North America. So while the tractor may be assembled in Detroit, the cab for that tractor in many cases comes from Toronto. The castings which go into that tractor are from our foundry in Brantford, and many of those castings have been machined in Canada before they go down to Detroit for assembly.

In the second column you will see the factories in the United States. In Des Moines, Iowa, we make the four-wheel-drive agricultural tractors. We make corn heads, disc tillage implements, and we make our lawn and garden tractors in that plant. In Detroit we have our main plant for agricultural and industrial tractors. We also have a plant in Detroit which makes tractor transmissions and axle assemblies, hydraulic pumps, power steering pumps and tractor components. We have another plant in Detroit which makes tractor and combine transmissions. Some of our combine transmissions that are assembled in Brantford come from Detroit. It also makes axle components. Then we have a plant in Kaukauna, Wisconsin, which is in the manufacture of forage and feeding equipment and the farms systems business.

I will not take the time now to go through that, but if you look at that chart a little more carefully at your leisure, you will see that while we do have more manufacturing space in Canada than in the United States, actually, our largest area of manufacturing space is in the United Kingdom. In fact, in our farm machinery plants there we have 2.9 million square feet, but we have the rather large Perkins Engines plant there, which is another 2.2 million square feet, so that there are in excess of 5 million square feet of manufacturing space in the United Kingdom.

If I could just continue now a little bit with the Canada-U.S. side, I would point out that you have seen the breakdown in our factories. You may be interested in the number of employees. We have in Canada 7,600 employees, and in the United States we have 5,500 employees. That is about the same ratio as the area of our plants in those two countries. Our investments have been continuing in both countries. Over the last five years we have invested about \$55 million in our

## [Traduction]

fabrique des moissonneuses-batteuses ainsi que des cabines de moissonneuses-batteuses. Nous possédons également une fonderie. Nous avons une usine d'accessoires qui fabrique des charrues, des herses, des faucheuses et autres outils. Nous avons également à Brantford une usine d'estampage de l'acier. Nous avons à Toronto une usine qui fabrique des botteuses, des épandeurs d'engrais, des faucheuses à foin, des cabines pour tracteurs et des pièces pour moissonneuses-batteuses et tracteurs. Je voudrais ici préciser deux choses: l'une est que la surface totale de ces usines est de 4,221,000 pieds carré alors qu'aux États-Unis la surface occupée est de 2,295,000 pieds carré. Il en résulte que nous avons plus d'espace consacré à la fabrication au Canada que nous n'en avons aux États-Unis. Deuxièmement, vous vous rendrez compte qu'en plus de l'assemblage final des différentes machines et instruments aratoires, nous avons des usines qui fabriquent les pièces. Ce sont les pièces que nous fournissons aux autres usines de l'Amérique du Nord. Ainsi, la cabine d'un tracteur assemblé à Détroit provient souvent de Toronto. Les pièces moulées qui entrent dans l'assemblage du tracteur proviennent de notre fonderie de Brantford et un grand nombre de ces pièces ont été usinées au Canada, avant d'être envoyées à Détroit pour l'assemblage.

Dans la deuxième colonne, vous verrez les usines des États-Unis. A Des Moines, en Iowa, nous fabriquons des tracteurs agricoles à quatre roues motrices. Nous fabriquons dans cette usine des instruments de culture pour le maïs des herses à disques et des tracteurs pour les pelouses et jardins. A Détroit se trouve notre principale usine de tracteurs agricoles et industriels. Nous avons également une usine à Détroit qui fabrique des transmissions et des pièces de tracteur, monte des essieux, des pompes hydrauliques, des pompes de servo-direction. Une autre usine à Détroit fabrique des transmissions de tracteurs et de moissonneuses-batteuses. Certaines transmissions de moissonneuses-batteuses assemblées à Brantford proviennent de Détroit. On y fabrique également des pièces d'essieux. Nous avons aussi une usine à Kaukauna au Wisconsin qui fabrique de l'équipement pour le fourrage, le grain et des systèmes agricoles.

Je ne prendrai pas le temps de parcourir toute la liste mais si vous étudiez un peu plus attentivement ce tableau vous vous rendrez compte que bien que nous possédions plus de surface de fabrication au Canada et aux États-Unis, la surface de fabrication la plus importante se trouve en réalité au Royaume-Uni. En fait, nous avons, au Royaume-Uni, 2,9 millions de pieds carrés d'usines de machinerie agricole, mais il faut tenir compte de l'usine assez importante de Perkins qui constitue un autre 2,2 millions de pieds carrés. Il existe donc un surplus de 5 millions de pieds carrés de surface de fabrication au Royaume-Uni.

Pour en revenir un peu au Canada et aux États-Unis, je soulignerai que vous avez constaté la répartition dans nos usines. Vous serez peut-être intéressés d'en connaître le nombre d'employés. Nous comptons au Canada, 7,600 employés et aux États-Unis, 5,500. Le rapport est à peu près le même dans nos usines dans ces deux pays. Nous investissons constamment dans les deux pays. Au cours des cinq dernières années, nous avons investi environ \$55 millions dans les usines



[Text]

Canadian plants and facilities, and in the same period we have invested about \$64 million in our plants in the United States. Incidentally, the figure of 7,600 employees that we have in Canada shows a considerable growth from 1970, when we had 4,250. So, despite the fact that we do have a free market, we have been able to expand our Canadian manufacturing facilities quite substantially just in the last six years.

**The Chairman:** That is very close to double.

**Mr. Mounfield:** It is almost double. Mind you, I am picking 1970, which was an off year for us. Our business has been booming, and many jobs have been created since that time. Nineteen seventy was a slow year, but we have increased our work force by 3,000 men in the last seven years.

**Senator Grosart:** Do you use the terms "common market" and "free market" interchangeably, in your terminology?

**Mr. Mounfield:** We talk about the North American operations. Yes, I am using them interchangeably. I am referring to the fact that we do not have any duties on either side of the border.

**The Chairman:** I felt like making the same interjection earlier. To be precise, for the record, we are talking about a free trade area and not a common market?

**Mr. Mounfield:** That is correct. Have exhibits B and C been distributed? They are two charts.

**The Chairman:** They are being distributed now.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, was there any reference in the annual report to the labour statistics?

**Mr. Mounfield:** No, those are not in the annual report. I was giving you those from my notes.

**Senator Rowe:** How does your company compare in size with your competition, particularly the American companies?

**Mr. Mounfield:** On a worldwide basis, I think we are the third largest company in our line of business. I believe John Deere would be the largest. Mr. Main can correct me on this if necessary. Their total sales volume this year worldwide was \$3.1 billion. We are up to \$2.77 billion. So we are very close behind them. International Harvester is the other major company of the big three. It is very difficult to know exactly what their sales are in farm machinery because they are also in very heavy construction machinery and trucks. We think they are somewhere between ourselves and Deere. Is that correct, Mr. Main?

**Mr. Wallace Main, Vice-President, Administration, Massey-Ferguson Limited:** In farm machinery I think we are just about dead on with Harvester this past year, 1976.

**Mr. Mounfield:** So we do consider ourselves, on a worldwide basis, to be the third largest—and gaining, I might say, on the other two.

[Traduction]

et les installations canadiennes et au cours de la même période, environ \$64 millions aux États-Unis. Incidemment, le chiffre de 7,600 employés au Canada indique une croissance considérable depuis 1970, année où l'on comptait 4,250 employés. Ainsi, malgré le fait que nous ayons un marché libre, nous avons pu accroître considérablement nos usines de fabrication au Canada au cours des dernières six années seulement.

**Le président:** C'est presque le double.

**M. Mounfield:** C'est presque le double. Je vous rappelle que si j'ai choisi cette année, c'est parce qu'il s'agissait pour nous d'une année difficile. Notre volume d'affaires a beaucoup augmenté et de nombreux emplois ont été créés depuis ce temps. L'année 1970 a été lente mais nous avons ajouté 3,000 employés à notre main-d'œuvre, au cours des sept dernières années.

**Le sénateur Grosart:** Utilisez-vous dans votre vocabulaire les termes «marché commun» et «marché libre» l'un pour l'autre?

**M. Mounfield:** Nous parlons des affaires nord-américaines. Oui, nous utilisons les deux termes dans le même sens. Je parle du fait que nous n'ayons aucun droit à payer d'un côté ou de l'autre de la frontière.

**Le président:** J'ai pensé faire la même intervention plus tôt. Pour être précis dans le compte rendu, nous parlons de marché libre et non d'un marché commun.

**M. Mounfield:** C'est exact. Les pièces B et C ont-elles été distribuées? Il y a deux tableaux.

**Le président:** Elles le sont présentement.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, mentionnait-on les statistiques sur la main-d'œuvre dans le rapport annuel?

**M. Mounfield:** Non, elles ne se trouvent pas dans le rapport annuel. Je vous les ai citées à partir de mes notes.

**Le sénateur Rowe:** Comment votre société se compare-t-elle, du point de vue concurrence, aux sociétés américaines?

**M. Mounfield:** Je crois que nous sommes, en importance, la troisième société du monde, dans ce secteur d'affaires. Je crois que John Deere est la plus importante. M. Main peut me corriger au besoin. Le volume mondial de leurs ventes s'élevait cette année à \$3.1 milliards. Le nôtre s'élève à \$2.77 milliards. Nous les suivons de très près. International Harvester est l'autre société importante. Il est très difficile de savoir exactement quel est le volume de leurs ventes dans la machinerie agricole parce qu'ils fabriquent aussi de la machinerie lourde de construction et des camions. Je crois qu'ils sont les deuxièmes. Est-ce exact, monsieur Main?

**M. Wallace Main, vice-président, Administration, Massey-Ferguson Limited:** En machinerie agricole, je crois que nous sommes à peu près à l'égalité d'Harvester pour l'année passée, soit 1976.

**M. Mounfield:** De sorte que nous pensons être, au niveau mondial, la troisième société en importance et que nous gagnons du terrain, si je puis dire, par rapport aux deux autres.

[Text]

**Senator Grosart:** What percentage of the Canadian market do you have?

**Mr. Mounfield:** It varies by product—

**Senator Grosart:** I was thinking of farm machinery.

**Mr. Mounfield:** In farm machinery it varies between tractors, combines, balers, implements and plows, and so on. That is a figure which we do not give out too readily, but I would think that it would be about 25 per cent of the market, on average. If I could now turn to exhibit C:

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Quel pourcentage du marché canadien détenez-vous?

**M. Mounfield:** Cela varie selon les produits—

**Le sénateur Grosart:** Je parle de machinerie agricole.

**M. Mounfield:** Pour la machinerie agricole, cela varie selon les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les lieuses, les instruments aratoires, les charrues, et ainsi de suite. C'est un chiffre que nous ne pouvons citer précisément mais je crois qu'il serait environ 25 p. 100 du marché, en moyenne. Et maintenant la pièce C:

## EXHIBIT "C"

## MASSEY-FERGUSON

(Canadian \$ Millions)	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977 (Plan)</u>
Canada Shipments to U.S.	101.3	129.0	151.5	209.1	220.5	234.1
U.S. Shipments to Canada	<u>31.2</u>	<u>40.8</u>	<u>57.8</u>	<u>89.6</u>	<u>104.2</u>	<u>109.8</u>
SURPLUS	<u>70.1</u>	<u>88.2</u>	<u>93.7</u>	<u>119.5</u>	<u>116.3</u>	<u>124.3</u>

## PIÈCE «C»

## MASSEY-FERGUSON

(Millions de dollars canadiens)	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977 (Prévision)</u>
Envois du Canada aux É.-U.	101.3	129.0	151.5	209.1	220.5	234.1
Envois des É.-U. au Canada	<u>31.2</u>	<u>40.8</u>	<u>57.8</u>	<u>89.6</u>	<u>104.2</u>	<u>109.8</u>
EXCÉDENT	<u>70.1</u>	<u>88.2</u>	<u>93.7</u>	<u>119.5</u>	<u>116.3</u>	<u>124.3</u>

**Senator Grosart:** Would that compare exactly with the 7.7 per cent of your total that is in Canada? Would 7.7 of your total market compare with your 25 per cent of the Canadian market?

**Mr. Mounfield:** You mean, if we multiply that 213 by four would we get the total market in Canada?

**Senator Grosart:** Yes.

**The Chairman:** I suppose by definition you would come fairly close.

**Mr. Mounfield:** We should, but I am not sure what is included. I know that the 213, for example, that is our total sales in Canada, might include a little bit of office furniture—

**The Chairman:** And Perkins diesel engines.

**Mr. Mounfield:** There would be some Perkins engines in there as well, and there are perhaps certain areas that are classified as farm machinery, in which we do not compete. I am not sure what is the total sales volume of farm machinery as defined by Statistics Canada. It would be getting close to \$1 billion, I would say.

**Le sénateur Grosart:** Est-ce que cela correspond exactement au 7.7 p. 100 du total que vous détenez au Canada? Les 7.7 de votre marché total, correspondent-ils à 25 p. 100 du marché canadien?

**M. Mounfield:** Vous voulez dire que si nous multiplions ce 213 par 4, nous obtiendrions le marché total au Canada?

**Le sénateur Grosart:** Oui.

**Le président:** Je suppose que, par définition, nous devrions nous approcher assez de ce total.

**M. Mounfield:** Nous devrions mais je ne suis pas certain de tout ce que représente ce chiffre. Je sais que dans ce 213, par exemple, sont comprises nos ventes totales au Canada. Mais cela peut comprendre un peu de fournitures de bureaux.

**Le président:** Et les moteurs diésel Perkins.

**M. Mounfield:** Il y aurait également certains moteurs Perkins et certains secteurs classés comme machinerie agricole mais pour lesquels nous ne sommes pas en concurrence. Je ne suis pas certain qu'il s'agisse du volume total des ventes de machinerie agricole, conformément à la définition de Statisti-

[Text]

Turning to exhibit C, it will be seen, so far as Massey-Ferguson is concerned, that between Canada and the United States our shipments to the United States have exceeded imports from the United States, and we have generated a trade surplus with that country which, in 1972, was \$70 million and has grown since then to \$119 million in 1975. It dropped off slightly in 1976, and our plans for 1977 show that surplus continuing to grow.

**The Chairman:** Would those statistics relate only to Canadian manufacturing plant exports to the United States and vice versa? That would not include your shipments into the United States such as, for example, diesels from England. This is purely Canada-U.S.

**Mr. Mounfield:** This is the Canadian company shipping to the United States and the United States company shipping to Canada. It does not include any shipments that would come into either country from abroad. As a matter of interest, in 1976 our shipments from Canada to other countries, other than the United States, were about the same as our imports from other countries. They were about \$25 million.

**Senator Carter:** What about components?

**Mr. Mounfield:** Components are included—

**Senator Carter:** Your shipments to the United States would include the U.S. components; and shipments from the U.S.A. would have Canadian components?

**Mr. Mounfield:** Canadian shipments to the United States would include components which we have shipped to Detroit, and U.S. shipments to Canada would include the finished tractors, which might have some Canadian components as they came back in. This is what has been billed to us by our American associate company and what we have billed to our American associate.

**The Chairman:** Even if the components are in those items going back and forth, this would give a true picture of the trade?

**Mr. Mounfield:** Yes, I believe it would. In 1976 our balance of trade with other than the United States was about even. In 1977 we expect to improve our exports abroad and added to this surplus of \$124 million there will be a further \$5 million surplus of exports to other countries.

**The Chairman:** You say \$234 million that you ship to the United States, as opposed to something in the area of \$25 million to all other countries. Most of the manufacturing facilities in the other countries are for domestic purposes, for supplying the domestic market in those different countries.

**Mr. Mounfield:** That is right. Traditionally many of the markets where we do not have manufacturing facilities are

[Traduction]

que Canada. Je dirais que cela se chiffrerait à près d'un milliard de dollars.

Passons à la pièce C. On remarquera, du moins en ce qui concerne Massey-Ferguson, que nous avons exporté davantage aux États-Unis que nous n'avons importé de ce pays, ce qui nous donne un surplus commercial avec ce pays; \$70 millions en 1972, il n'a cessé de croître pour atteindre \$119 millions en 1975. Il a légèrement diminué en 1976 mais nous prévoyons qu'en 1977, ce surplus augmentera encore.

**Le président:** Ces statistiques ne se rapporteraient-elles qu'aux exportations des usines canadiennes à destination des États-Unis et vice versa? Elles ne comprendraient pas vos expéditions à destination des États-Unis, par exemple, les diesels provenant d'Angleterre. Il s'agit uniquement d'échanges canado-américains.

**M. Mounfield:** Il s'agit des expéditions faites par la société canadienne aux États-Unis et de celles de la société américaine au Canada. On ne tient pas compte des expéditions qui proviendraient de n'importe quel pays d'outre-mer. Fait intéressant, en 1976, les expéditions du Canada à destination de pays autres que les États-Unis, correspondaient à peu près à nos importations provenant d'autres pays. Elles se chiffraient à environ \$25 millions.

**Le sénateur Carter:** Que se passe-t-il dans le cas des pièces?

**M. Mounfield:** Les pièces sont comprises—

**Le sénateur Carter:** Vos expéditions vers les États-Unis comprendraient des pièces américaines; et les expéditions faites par les États-Unis comporteraient des pièces canadiennes?

**M. Mounfield:** Les expéditions canadiennes à destination des États-Unis comporteraient des pièces qui ont été envoyées à Detroit et les expéditions américaines à destination du Canada comprendraient les tracteurs finis, lesquels pourraient comporter quelques pièces canadiennes puisque ces tracteurs reviennent au pays. C'est ce qui nous a été facturé par notre société aux États-Unis et c'est ce que nous avons facturé à nos associés américains.

**Le président:** Même si les pièces font partie des articles qui vont et viennent, cela nous donnerait une idée juste du commerce effectué?

**M. Mounfield:** Oui, je crois qu'on en aurait une idée juste. En 1976 notre balance commerciale correspondait à peu près à celle des pays avec lesquels nous commercions, sauf pour les États-Unis, où il y avait un surplus. En 1977, nous espérons augmenter nos exportations à l'étranger et ajouter à ce surplus de 124 millions de dollars 5 autres millions pour les exportations à destination d'autres pays.

**Le président:** Vous parlez de 234 millions de dollars d'exportation vers les États-Unis à comparer à quelque 25 millions de dollars dans le cas des autres pays. La plupart des usines de fabrication installées dans les autres pays répondent aux besoins des marchés internes.

**M. Mounfield:** C'est exact. Il est de tradition que la plupart des marchés où nous n'avons pas d'usine de fabrication soient



[Text]

supplied by other overseas companies. For example, French Africa is quite often supplied from our factories in France, and British West Africa traditionally has been supplied by our factories in Great Britain, and so on.

**The Chairman:** Of these figures of the worldwide operations of this company, so far as Canadian trade is concerned, 90 per cent is with the United States and 10 per cent is with the rest of the world.

**Mr. Mounfield:** That is correct. But I think our trade with the rest of the world appears to be growing. We are getting more export opportunities. As the world becomes smaller, with improved communications, we are having more opportunity to do business abroad in addition to the United States.

Let us look at exhibit B:

# EXHIBIT "B"

## CANADA AGRICULTURAL MACHINERY AND EQUIPMENT

(\$ millions)

	<u>Imports</u>	<u>Exports</u>	<u>Balance of Trade Deficit</u>
1976 (Prel.)	1,323	538	785
1975	1,237	541	696
1974	900	397	503
1973	636	290	346
1972	491	217	274
1971	385	175	210
1970	307	164	143
1969	351	195	156
1968	353	179	174
1967	418	194	224
1966	414	183	231

It will be seen that while we at Massey-Ferguson have had a favourable trade balance, as an industry that has not been the case. These figures are from Statistics Canada. They are not just Canada-U.S. These are exports and imports from Canada, and so they would include some portion of imports and exports from abroad; but as we have indicated, those are a fairly small percentage.

[Traduction]

approvisionnés par d'autres sociétés installées outre-mer. Par exemple, l'Afrique française est assez souvent approvisionnée à partir de nos usines installées en France et l'Afrique britannique de l'Ouest est depuis longtemps approvisionnée à partir de nos usines établies en Grande-Bretagne, etc.

**Le président:** D'après ces chiffres sur vos activités mondiales, du moins en ce qui concerne le commerce canadien, 90% du commerce se fait avec les États-Unis et 10% avec le reste du monde.

**M. Mounfield:** C'est exact. Mais je pense que nos échanges commerciaux avec le reste du monde semblent augmenter. De plus en plus de marchés s'offrent à nous. Au fur et à mesure que les moyens de communication améliorés réduisent les distances, nous avons beaucoup plus d'occasions de commercer avec les pays d'outre-mer en plus des États-Unis.

Passons maintenant à la pièce B:

# PIÈCE «B»

## OUTILLAGE ET MATÉRIEL AGRICOLES AU CANADA

(\$ millions)

	<u>Importations</u>	<u>Exportations</u>	<u>Déficit de la balance commerciale</u>
1976 (Prél.)	1,323	538	785
1975	1,237	541	696
1974	900	397	503
1973	636	290	346
1972	491	217	274
1971	385	175	210
1970	307	164	143
1969	351	195	156
1968	353	179	174
1967	418	194	224
1966	414	183	231

On se rendra compte que si Massey-Ferguson a eu une balance commerciale favorable, à titre d'industrie, la situation est toute autre. Ces chiffres proviennent de Statistique Canada. Ils ne concernent pas seulement les États-Unis et le Canada. Il s'agit des exportations et des importations à partir du Canada et ces chiffres devraient comporter une certaine partie des importations et des exportations en provenance de l'étranger; nous avons toutefois mentionné qu'il s'agissait là d'un pourcentage assez faible.

[Text]

**The Chairman:** Do you think those figures would be predominantly Canada-U.S.?

**Mr. Mounfield:** Yes. From the chart you will see that we have had a trade deficit in agricultural machinery and equipment in Canada. This goes back 10 years from 1966. That deficit has been growing. Certainly it has been growing in the last five years, from a \$210 million deficit in 1971 to a \$785 million deficit in 1976.

There are several reasons. I am not sure that I know all of them, but you will see that there have been very substantial imports into Canada, in the last two or three years, of machinery made in other countries, though largely, of course, made in the United States.

**Senator McNamara:** Is the large increase in imports in 1975 and 1976 as a result of the high grain prices in western Canada, and the fact that the Canadian people could not supply the demand?

**Mr. Mounfield:** That is one of the factors, senator, yes. The demand in Canada for farm machinery in the last few years has been exceptionally strong. Farm incomes have been higher than they have been for many, many years, and we have been unable to supply the demand. I think the industry generally in this country has been unable to supply the demand, and so there have been greater opportunities for people to bring tractors and combines in from the United States to meet the demand in western Canada.

**Senator McNamara:** The demand will probably not be as great this year or next year.

**Mr. Mounfield:** Net farm incomes, we expect, will be down about 20 per cent in 1977 from what they were in 1976. In 1976 they were down about 20 per cent from what they were in 1975. Gross cash receipts will be down about 5 per cent in 1977 from what they were in 1976, the difference between gross cash receipts and net farm incomes being accounted for by the things that farmers buy, including, of course, farm machinery. I would think, to answer your question, that the market will certainly not be as strong in 1977 as it was in 1976.

Our ability to supply is catching up with demand. It has caught up in certain types of equipment. It has caught up pretty well in tractors, particularly the smaller horsepower tractors, and is catching up in implements; but we still could sell more combines than we are able to produce in our factory in Brantford.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, do the figures in Exhibit B include used as well as new machinery and equipment?

**Mr. Mounfield:** These figures are from Statistics Canada, and I do not know whether or not they include used as well as new. Mr. Snelgrove says they would be new only.

[Traduction]

**Le président:** Diriez-vous que ces chiffres concernent surtout les échanges canado-américains?

**M. Mounfield:** Oui. A partir du tableau, vous remarquerez que nous avons subi un déficit commercial en ce qui concerne l'outillage et le matériel agricoles au Canada. Cette situation remonte à 1966. Ce déficit n'a pas cessé de croître, depuis particulièrement au cours des cinq dernières années, passant de \$210 millions en 1971 à \$785 millions en 1976.

Il y a plusieurs raisons à l'origine de ce phénomène. Je ne suis pas certain de les connaître toutes, mais vous remarquerez qu'au cours des deux ou trois dernières années, le Canada a importé une très grande quantité de pièces d'outillages fabriquées dans d'autres pays, mais en grande partie aux États-Unis.

**Le sénateur McNamara:** La hausse importante des importations en 1975 et 1976 est-elle due au prix élevé du grain de l'Ouest canadien et au fait que les Canadiens ne pouvaient répondre à la demande?

**M. Mounfield:** C'était l'un des facteurs, sénateur. Au Canada, la demande en outillage agricole a été exceptionnellement forte au cours des dernières années. Les revenus des exploitants ont été plus élevées que bien d'autres années et nous n'avons pu répondre à la demande. Je pense que l'industrie de notre pays n'a pu, en général, répondre à la demande; voilà donc pourquoi les occasions ont été nombreuses pour importer des États-Unis des tracteurs et des moissonneuses batteuses afin de répondre à la demande dans l'Ouest canadien.

**Le sénateur McNamara:** La demande ne sera probablement pas aussi forte cette année, ni l'année prochaine.

**M. Mounfield:** Nous nous attendons à ce que les revenus nets des agriculteurs pour l'année 1977 soient inférieurs à ceux de 1976 d'environ 20%. Ces derniers étaient inférieurs à ceux de 1975 d'environ 20% également. Les recettes financières brutes de 1977 seront inférieures à celles de 1976 d'environ 5%, la différence entre les recettes financières brutes et les revenus nets de chaque agriculteur étant due à l'achat d'articles essentiels dont, évidemment, la machinerie agricole. Pour répondre à votre question, je dirais que le marché ne sera certainement pas aussi fort en 1977 qu'il ne l'était en 1976.

Dans le domaine de certains articles de machinerie, nous sommes de plus en plus capables de répondre à la demande. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les tracteurs, notamment les tracteurs à faible puissance, et les instruments aratoires; mais la demande en moissonneuses-batteuses est toujours supérieure à la quantité d'appareils que nous pouvons fabriquer dans notre usine de Brantford.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, les chiffres figurant au tableau B tiennent-ils compte de la machinerie et de l'équipement neuf et usagés?

**M. Mounfield:** Ces chiffres proviennent de Statistique Canada et j'ignore s'ils représentent à la fois des articles neufs et usagés. M. Snelgrove dit qu'ils n'ont trait qu'à la machinerie et aux instruments neufs.

[Text]

**Senator McElman:** We have a counter-argument from this corner.

**The Chairman:** Senator McElman, would you estimate that used would be a significant portion of it?

**Senator McElman:** I have no direct knowledge, but in the last couple of years I understand there have been rather large purchases by Canadian prairie farmers from used equipment sales outlets south of the border.

**Mr. Mounfield:** Yes, that was going on. Farmers, and some agents for farmers, were going down to the United States, attending auctions and buying used equipment, much of it at prices that in fact were very close to those you would pay for new equipment, because of the demand exceeding the supply by such a great amount in those years.

**Senator Grosart:** Exhibit B would obviously be all company, or all sources, production figures. What would the deficit or surplus position be in inter-company exports and imports?

**The Chairman:** Do you mean in so far as all the companies in the industry are concerned?

**Senator Grosart:** Let us take the import figures. The high import figures caused the deficit. What I am looking for is what percentage of those imports would be into Canada from a Massey-Ferguson plant elsewhere? Would it be significant?

**Mr. Mounfield:** I would think they would also be entirely inter-company. Now, on these figures I do not think there is very much trade in the way of people going and buying individual machines. Are you thinking in terms of the Auto Pact, for example, where trade is free if it is between the major companies who are members of the pact, but under the terms of which you could not go down and buy a car individually?

**Senator Grosart:** No, that is not what I am thinking of. This \$785 million deficit would be caused by imports from all the companies in the United States and elsewhere. What I am asking is, would a percentage of that be from Massey-Ferguson plants into Canada; and, if so, would it be a significant percentage?

**The Chairman:** By the Massey-Ferguson Company in Canada?

**Senator Grosart:** By anyone.

**Mr. Mounfield:** Well, \$104 million of that is shipments to Canada from Massey-Ferguson plants in the United States.

**Senator Grosart:** Is that \$104 million of the deficit or of the total?

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Quelqu'un soutient le contraire.

**Le président:** Sénateur McElman, croyez-vous que la machinerie usagée représente une bonne partie du chiffre avancé?

**Le sénateur McElman:** Je n'ai pas de preuve à l'appui de ce que je vais dire, mais je sais qu'au cours des quelques dernières années, les agriculteurs canadiens des provinces des Prairies ont fait des achats assez importants chez les vendeurs de machinerie usagée au sud de la frontière.

**M. Mounfield:** C'est exact. C'est déjà arrivé. Les agriculteurs, ou leurs agents se rendaient aux États-Unis et achetaient aux enchères de la machinerie et des instruments usagés à des prix qui, en fait, étaient très voisins du prix de la machinerie neuve, parce qu'en ce temps-là, la demande était de beaucoup supérieure à l'offre.

**Le sénateur Grosart:** Le tableau B présente évidemment des statistiques de production qui proviennent toutes des compagnies ou, enfin, des sources de production. En termes d'exportations et d'importations d'une compagnie à l'autre, quels seraient les déficits ou les surplus?

**Le président:** Vous voulez dire dans la mesure où toutes les compagnies faisant partie de ce secteur de l'industrie sont concernées?

**Le sénateur Grosart:** Prenons les chiffres à l'importation. L'importation élevée a été la cause du déficit. Ce que je voudrais savoir, c'est le pourcentage correspondant à la machinerie importée au Canada depuis une usine Massey-Ferguson située à l'étranger. Ce pourcentage serait-il significatif?

**M. Mounfield:** Je crois que ce pourcentage s'appliquerait également à l'importation au niveau des compagnies. Maintenant, je ne crois pas que ces chiffres soient tellement représentatifs du commerce de détail. Pensez-vous au genre d'importation auquel a donné lieu le pacte relatif au commerce des automobiles, pacte qui, notamment, permet un libre échange entre les grosses compagnies qui en sont signataires, mais qui interdit la vente d'une voiture à un individu?

**Le sénateur Grosart:** Non. Ce n'est pas ce que je veux dire. Ce déficit de \$785 millions serait dû aux importations provenant de toutes les compagnies situées aux États-Unis ou ailleurs. Je vous demande si un pourcentage de ces importations pourrait provenir des usines Massey-Ferguson situées aux États-Unis et, dans l'affirmative, si ce pourcentage est important.

**Le président:** Vous parlez des importations faites par la compagnie Massey-Ferguson du Canada?

**Le sénateur Grosart:** Je parle des importations faites par n'importe qui.

**M. Mounfield:** Les importations au Canada de machinerie fabriquée par les usines Massey-Ferguson des États-Unis représentent \$104 millions.

**Le sénateur Grosart:** Parlez-vous du déficit ou du total?



## [Text]

**Mr. Mounfield:** That is \$104 million of the total imports of \$1,323 million. That is on exhibit C. Exhibit C is Massey-Ferguson, of course, and those figures are included in the total figures in exhibit B for the industry.

**Senator Grosart:** So that the Massey-Ferguson operation would detract from, rather than increase, the deficit.

**Mr. Mounfield:** Had it not been for Massey-Ferguson's balance of trade, the deficit would have been larger.

**Senator Grosart:** Yes. That is the point I am making.

**Mr. Mounfield:** Mr. Chairman, I do not know how much time you want me to use for the opening statement. I do have a few notes here, but I would be prepared to answer questions now, if you wish.

**The Chairman:** If you have other points to make, it might be as well to deal with them now and complete your presentation, and then we can go to questioning.

**Mr. Mounfield:** I know you have been concerned with some of the factors that might affect trade, and that you have looked at things like tariffs. Of course, as we have explained, with regard to the large bulk of our business, tariffs do not produce any important effect. We do have tariffs, of course, on some industrial and construction machinery which comes in from the United States, and there are certain areas in which tariffs might create some problems. There are different definitions of what constitutes farm machinery as between Canada and the United States, but these are generally relatively minor, and by far the vast majority of our business is free of any policy as far as tariffs are concerned.

You have also, I think, been listening to testimony on the subject of productivity in Canada, as compared to productivity in the United States. I find this a very difficult subject to deal with. When people talk about productivity, they very often mean "work effort," whereas productivity, of course, is something which has many more components than that. I think Mr. Thibault gave quite an interesting dissertation on productivity as he understands it, from the Canadian Manufacturers' Association point of view.

Personally, I do not believe that worker productivity in our industry is any lower in Canada than it is in the United States. I think our people work as hard and put out as much effort, as far as that part of productivity is concerned.

The thing that could have affected productivity is the amount of capital investment in the industry generally. It has been traditional to have the capital-intensive part of the industry located in the United States. Very few tractor manufacturers, other than one in Winnipeg, are in fact in Canada, although we have become much more capital intensive in recent years in equipping our modern combine plant in Brantford. So the thing that affects productivity is not worker effort, since there is no difference, really, between worker effort in Canada and worker effort in the United States. Perhaps the industry is a little more capital intensive in the United States.

## [Traduction]

**M. Mounfield:** Ces \$104 millions sont une partie du total des importations, qui est de \$1,323 millions. Ce chiffre figure à la pièce C qui a trait à la compagnie Massey-Ferguson, évidemment, et ces chiffres font partie du total qui figure à la pièce D qui, elle, porte sur l'industrie.

**Le sénateur Grosart:** Ainsi, les opérations de la compagnie Massey-Ferguson réduiraient le déficit au lieu de l'augmenter.

**M. Mounfield:** Sans la balance commerciale de la compagnie Massey-Ferguson, le déficit aurait été plus important.

**Le sénateur Grosart:** Merci. C'est ce que je voulais dire.

**M. Mounfield:** Monsieur le président, j'ignore combien de temps vous m'accordez pour faire ma déclaration préliminaire. J'ai ici quelques notes, mais je suis prêt à répondre à des questions si vous le désirez.

**Le président:** Si vous désirez chercher d'autres points, il vaudrait mieux le faire tout de suite et terminer votre exposé, après quoi nous passerons aux questions.

**M. Mounfield:** Je sais que vous vous inquiétez de quelques-uns des facteurs qui peuvent influencer le commerce et que vous vous intéressez, entre autres choses, aux tarifs douaniers. Évidemment, comme nous l'avons dit, les tarifs n'ont pas d'effet notable sur la plus grande partie de nos opérations. Il va sans dire que des tarifs sont imposés sur une partie de la machinerie industrielle et de la machinerie de construction qui est importée des États-Unis et il existe certains domaines dans lesquels l'apparition de tarifs pourrait engendrer quelques problèmes. Le Canada et les États-Unis ne définissent pas la machinerie agricole exactement de la même façon, mais cette différence a relativement peu d'importance en général et nos affaires sont très loin d'en subir l'influence, du moins au chapitre des tarifs.

Vous avez également, je crois, entendu des témoignages sur la différence qui existe entre la productivité du Canada et celle des États-Unis. C'est un sujet très aride. Lorsque les gens parlent de productivité, ils pensent très souvent à «l'effort axé sur la production», alors que la productivité est, évidemment, une réalité beaucoup plus complexe. Je crois que M. Thibault a disserté avec beaucoup d'éloquence sur la productivité, enfin sur la conception qu'il en a, conception identique à celle de l'Association des manufacturiers canadiens.

Je ne crois pas personnellement que le rendement de la main-d'œuvre, dans notre secteur de l'industrie, soit plus bas au Canada qu'aux États-Unis. Dans la mesure où nous parlons de cet aspect de la productivité, les Canadiens travaillent aussi fort et fournissent un effort aussi soutenu que les Américains.

Ce qui pourrait avoir eu une influence sur la productivité, c'est le capital engagé dans l'industrie en général. L'élément capitalistique de l'industrie s'est situé traditionnellement aux États-Unis. Le Canada compte en fait très peu de fabricants de tracteurs, à l'exception d'un seul à Winnipeg, même si, ces dernières années, nous avons fait davantage appel à des capitaux en outillant notre usine moderne de fabrication de moissonneuses-batteuses à Brantford. Donc, ce ne sont pas les efforts des travailleurs qui influent sur la productivité, puisqu'il n'existe réellement aucune différence entre les efforts que déploient les travailleurs canadiens et les travailleurs améri-

*[Text]*

There are longer runs in the United States, because you tend to have longer runs for tractors than for combines, which do not sell in the same volume.

Wage rates, I am sure, will be something that will interest you. Again it is very difficult to determine exactly how you can compare wage rates as between Canada and the United States. We make different products. As you have seen from the page on product manufacturing, we do not duplicate the products manufactured on the two sides of the border. We make different products in each country. Therefore, there are different jobs. We even have different ways of paying our workers than they have in the United States. There they are all on day work, whereas in Canada we do still have some incentive systems in our methods of paying the workers. It is therefore difficult to get a real handle on comparative wage rates, but I would think that our wage rates in Canada are still slightly lower than they are in the United States. When you begin to talk about cost of labour, you add in such other things as fringe benefits and the cost of pensions. These are affected by the fact that in Canada we have an older work force than in the United States. Most of our expansion here was post-war. Many of our people, including Mr. Main and myself, are coming up to 30 years' service with the company, and pension costs are much higher in Canada than they would be in the United States, where we have a younger work force. We have probably expanded there more recently than we have in Canada. So it is difficult to get a comparison of wage rates, but we certainly are not to the point where some companies are that say they have discovered now that their wage rates in Canada are higher than they are in the United States. Ours are still lower, but not appreciably so.

**Senator Rowe:** Is there much interchange between the two countries of management or labour?

**Mr. Mounfield:** We do a certain amount of transferring of management back and forth across the border and, in fact, around the world. This is something else that has been of interest to your committee, the cost of transferring people. We find, as others do, when you transfer someone from the United States to Canada, that for him to be made whole on his net take-home pay, you have to pay him, I believe, about 25 per cent more than you were paying him in the United States.

**Mr. Robert M. Snelgrove, Vice-President, Legal Counsel and Secretary, Massey-Ferguson Industries Ltd:** Because of the taxes in the United States.

**The Chairman:** That would apply more at the management level.

**Mr. Mounfield:** That is a management level person. With that kind of premium on bringing a man to Canada, he would have to be a management man before you would be very interested in bringing him up.

*[Traduction]*

cains. L'industrie est peut-être un peu plus capitaliste aux États-Unis qu'au Canada. Les lots de fabrications sont supérieurs aux États-Unis, car on y produit beaucoup plus de tracteurs que de moissonneuses-batteuses, ces dernières n'étant pas en aussi grande demande.

Je suis certain que la question des taux de rémunération vous intéresse. Il est très difficile de trouver le moyen de comparer les taux de rémunération entre le Canada et les États-Unis. Nous fabriquons des produits différents. Comme vous avez pu le constater, d'après la page sur la fabrication des produits, nous ne fabriquons pas la même chose de part et d'autre de la frontière. Nous fabriquons des produits différents dans chaque pays. Par conséquent, les emplois sont différents. Et même, nous ne payons pas nos employés comme nous le faisons aux États-Unis. Là-bas, ils travaillent tous à la journée, tandis qu'au Canada la rémunération des employés comprend certaines primes. Il est donc très difficile d'effectuer une comparaison valable entre les taux de rémunération. Mais je crois tout de même que les taux de rémunération en vigueur au Canada sont quelque peu inférieurs à ceux qui sont appliqués aux États-Unis. Mais, lorsque vous parlez du prix de la main-d'œuvre, vous devez aussi tenir compte des bénéfices marginaux et du coût des pensions. Le fait que la population active du Canada est plus vieille que celle des États-Unis a des répercussions là-dessus. Le Canada a connu une période d'expansion après la guerre. Un grand nombre de nos employés, dont M. Main et moi-même, sont au service de la société depuis près de trente ans et le coût des pensions est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis où la population active est plus jeune. Nous avons probablement connu là-bas ces dernières années plus d'expansion qu'au Canada. Il est donc très difficile de comparer les taux de rémunération, mais nous n'en sommes certainement pas encore au même point que certaines sociétés qui déclarent avoir découvert que les taux de rémunération qu'elles appliquent au Canada sont plus élevés que ceux qui sont en vigueur aux États-Unis. Les nôtres sont encore inférieurs, mais la différence n'est pas très importante.

**Le sénateur Rowe:** Y a-t-il beaucoup de roulement entre les pays, au niveau de l'administration et de la main-d'œuvre?

**M. Mounfield:** Nous procédons à un certain nombre de mutations au niveau de l'administration entre les deux pays et même, dans le monde entier. C'est là une autre question qui a intéressé votre Comité: les coûts inhérents aux mutations. Nous avons constaté, comme d'autres l'ont fait aussi, que lorsque nous mutons quelqu'un des États-Unis au Canada, nous devons hausser son revenu net de 25% pour lui permettre de mener le même train de vie.

**M. Robert M. Snelgrove, vice-président, conseiller juridique et secrétaire, Massey-Ferguson Industries Ltd:** En raison des impôts aux États-Unis.

**Le président:** Cela s'appliquerait d'autant plus au niveau de la gestion.

**M. Mounfield:** Je parlais en effet d'un employé au niveau de l'administration. En raison du genre de prime que nous devons verser lorsque nous envoyons quelqu'un au Canada, il faut que



[Text]

**Senator Croll:** What would it cost you to take someone from Canada to the United States?

**Mr. Mounfield:** It is very difficult to take someone from Canada to the United States and pay him 25 per cent less, for some reason.

**Senator Croll:** Would it be that much?

**Mr. Mounfield:** I would think that, because of his living costs, and because his mortgage payments and so on can be charged against his taxes, someone moving from Canada to the United States would be able to maintain the same standard of living on a lower salary.

Mr. Chairman, I might leave my opening remarks at this point. If there are questions that concern those, or any other points, I would be happy to answer them. If I cannot, I am sure Mr. Main or Mr. Snelgrove would be happy to.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Mounfield. To commence the questioning today we have one of our resident agricultural experts, a senator from Saskatchewan, Senator Sparrow.

**Senator Sparrow:** Thank you very much, Mr. Chairman.

First of all, Mr. Mounfield, might I say that in my opinion the presentation was excellent. You have answered a great many questions in your presentation that I had in mind, and you did it very well, without the questions being asked.

Further, might I state that I have been a user of your products for a number of years. We in the agricultural industry appreciate that we are well served, not only by your company but by many companies in the farm implement industry.

First of all, I am interested in the productivity aspects, which was one of the last items you were discussing. It seems to me that when you talk about management being 25 per cent more costly in Canada in comparison with the United States, would it not follow that the whole structure of the labour cost would not in fact be higher? The rate of tax, mortgage payments and interest payments have an effect on labour as well as management. Initially, you said you could not see much difference in labour wage rates in the United States, but then you kind of backed off when you referred to management. Could you explain that further?

**Mr. Mounfield:** I said that the wage rates were still lower in Canada than in the United States. If you look at it from the employees' point of view, we do not normally transfer plant workers, from the United States to Canada. However, I suppose a similar sort of thing would apply. It may not be 25 per cent, but I would think that the cost of living for them would be higher in Canada than it is in the United States. They would have all of the same problems with their taxes; they would pay the same kinds of tax rates. I would think the same thing would apply.

[Traduction]

ce soit au niveau de l'administration pour que nous soyons vraiment intéressés à l'y muter.

**Le sénateur Croll:** Qu'en coûterait-il pour muter quelqu'un du Canada aux États-Unis?

**M. Mounfield:** Il est assez difficile de muter quelqu'un du Canada aux États-Unis et de le payer 25% de moins, pour une raison quelconque.

**Le sénateur Croll:** S'agirait-il d'autant?

**M. Mounfield:** Je pense qu'en raison du coût de la vie et de la possibilité de déduire les paiements d'hypothèques des impôts, quelqu'un qui déménagerait du Canada aux États-Unis serait capable de maintenir le même niveau de vie avec un salaire moindre.

Je crois, Monsieur le président, que je vais conclure ici mes observations préliminaires. Si on désire me poser des questions à ce sujet, ou dans d'autres domaines, je serai heureux d'y répondre. Et si je suis incapable de le faire, je suis certain que M. Main ou M. Snelgrove s'en feront un plaisir.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, Monsieur Mountfield. Un de nos propres experts en matière d'agriculture, le sénateur de la Saskatchewan, M. Sparrow, posera la première question.

**Le sénateur Sparrow:** Je vous remercie beaucoup, Monsieur le président.

Premièrement, Monsieur Mounfield, laissez-moi vous dire que j'ai trouvé votre exposé des plus édifiants. Vous avez déjà répondu, de façon très satisfaisante, à bon nombre de mes questions et sans même que je les pose.

En outre, j'aimerais ajouter que j'utilise vos produits depuis bon nombre d'années. Nous qui avons des intérêts dans l'industrie agricole apprécions les bons services que nous offrent, non seulement votre société, mais bien d'autres encore, dans le domaine de la machinerie agricole.

D'abord, l'aspect de la productivité m'intéresse. C'était là une des dernières questions que vous avez soulevées. Il me semble, si l'administration coûte ici 25% de plus qu'aux États-Unis, qu'il s'ensuit que toute la structure des coûts de main-d'œuvre est plus élevée? Les effets des taux d'imposition, des paiements d'hypothèques et d'intérêts se font tout aussi bien ressentir au niveau de la main-d'œuvre qu'à celui de l'administration. Vous avez d'abord déclaré qu'il n'y avait pas beaucoup de différences entre les salaires versées à la main-d'œuvre de part et d'autre de la frontière, mais vous semblez ensuite avoir changé d'idée pour ce qui est de l'administration. Pouvez-vous élaborer?

**M. Mounfield:** J'ai déclaré en effet que les taux de rémunération étaient toujours plus bas au Canada qu'aux États-Unis. Si vous considérez cette question du point de vue des employés, nous n'avons pas l'habitude de muter les cols bleus, c'est-à-dire la main-d'œuvre des usines, des États-Unis au Canada. Mais je présume que les répercussions seraient les mêmes. Peut-être ne s'agirait-il pas de 25%, mais je crois que dans leur cas aussi, le coût de la vie serait plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Ils auraient les mêmes problèmes d'impôt. Ils y paieraient à



[Text]

**Mr. Snelgrove:** Mr. Chairman, I was one of those who moved with the company to Des Moines. I can tell from personal experience that the take-home pay situation on a comparative basis between Canada and the U.S. is significant because of the personal income tax benefits in the United States. For instance, you can file a joint return with your wife and, therefore, get a lower rate. We do not have that here. As Mr. Mounfield indicated, you can claim any loan interest as a deduction. You can claim, of course, any mortgage interest as a deduction. You can claim a formula of retail sales taxes at the state level as a deduction. You can claim motor vehicle licence payments to states as a deduction. The list is considerable. It is the take-home pay situation that I think is important here, plus the differential in the cost of goods that a consumer or home owner would normally incur as between Canada and the U.S. This again depends on in which region of the country you live. Most foods, generally, are cheaper in the United States; most white goods are cheaper in the U.S.; automobiles are cheaper in the United States. When you average out the cost of living plus the take-home pay aspect, if you want to have somebody move from the U.S. you are going to have to pay a penalty. Mr. Mounfield indicated possibly 25 per cent, which could go up or down, depending on the salary level of the individual.

**Mr. Mounfield:** I am not sure we have answered your question, senator. Have we?

**Senator Sparrow:** Yes. We are concerned, of course, in this committee about manufacturing industries moving from Canada to the United States. From the figures you have given us, I am certainly pleased with the position your company has taken. It seems to be retaining its manufacturing capacity in Canada percentage-wise. I think you indicated that you hoped to increase that somewhat in Canada, in comparison to the North American market. I want you to correct me if that statement is wrong.

We are concerned with the agricultural industry. We are finding a number of companies, perhaps smaller companies in the implement manufacturing business, moving into the United States. Morris Rod-Weeder is an example. They are moving out, claiming that wage rates are lower in the United States, that productivity levels are higher in the United States, that tax-wise the picture is more favourable in the United States for a corporation. These are some of the arguments I have been hearing. As far as your company is concerned, you have covered wage rates and productivity, as you suggested, for actual output-per-man. It is physical output, I suppose, but what about corporation taxes? What is the eventual threat of manufacturing companies moving into the United States and leaving Canada? Again, I just want assurance that I understood your company was not considering expanding into the United States to the detriment of Canadian manufacturing.

[Traduction]

peu près le même taux. Je crois que la même chose s'appliquerait.

**M. Snelgrove:** Monsieur le président, je suis l'un de ceux qui ont déménagé à Des Moines en même temps que l'entreprise. Je puis vous dire, d'après mon expérience personnelle, que ce qui reste du salaire est sensiblement supérieur aux États-Unis à cause des avantages fiscaux accordés aux particuliers. Par exemple, vous pouvez faire une déclaration d'impôt conjointement avec votre épouse et obtenir ainsi un meilleur taux. Nous n'avons pas cela ici. Comme l'a indiqué M. Mounfield, vous pouvez réclamer une déduction pour les intérêts versés sur un emprunt. Vous pouvez réclamer, bien sûr, une déduction pour les intérêts payés sur un emprunt hypothécaire. Vous pouvez réclamer une déduction pour la taxe sur la vente dans les différents états. Le montant payé aux états pour l'enregistrement des véhicules automobiles est déductible aux fins d'impôt. La liste est longue. Je crois qu'en ce qui nous occupe, le salaire net est important, sans compter que les prix des marchandises ne sont pas les mêmes aux États-Unis et au Canada. Encore une fois, cela dépend de la région où vous habitez. En général, la nourriture est moins chère aux États-Unis. La plupart des vêtements et les automobiles sont aussi moins chers aux États-Unis. Si vous tenez compte du coût de la vie, et du salaire net, vous devrez accorder une compensation pour transférer quelqu'un des États-Unis au Canada. M. Mounfield a indiqué que la différence peut aller jusqu'à 25%, en plus ou en moins, selon le salaire de l'employé.

**M. Mounfield:** Je ne suis pas certain que nous ayons répondu à votre question, sénateur. Y avons-nous répondu?

**Le sénateur Sparrow:** Oui. Nous qui faisons partie de ce Comité sommes, bien sûr, inquiets de voir des industries manufacturières du Canada déménager aux États-Unis. D'après les données que vous nous avez fournies, il va de soi que je suis heureux de la position prise par votre société. Elle semble maintenir sa capacité manufacturière au Canada si l'on tient compte du pourcentage. Je crois que vous avez indiqué que vous espériez l'augmenter, dans une certaine mesure, au Canada, par rapport au marché nord-américain. Je vous prie de me corriger si je fais erreur en disant cela.

Nous sommes inquiets en ce qui concerne l'industrie agricole. Nous constatons qu'un certain nombre d'entreprises, peut-être des sociétés de moindre importance dans le secteur de la fabrication des instruments agricoles, déménagent aux États-Unis. La Société Morris Rod-Weeder en est un exemple. Ces entreprises déménagent aux États-Unis parce qu'elles croient que les salaires y sont plus bas, la productivité plus élevée, et le régime fiscal plus avantageux pour les sociétés. Ce sont là certains des arguments que j'ai entendus. Quant à votre société, comme vous l'avez expliqué, vous avez compensé les salaires et la productivité, pour la production réelle par homme. Il s'agit de la production concrète, je suppose, dont vous voulez parler. Que dire des impôts sur les sociétés? Dans quelle mesure sommes-nous menacés de voir les sociétés manufacturières quitter le Canada pour les États-Unis? J'aimerais avoir l'assurance que, comme je l'ai compris, votre société n'envisage pas de prendre de l'expansion aux États-Unis au détriment du secteur manufacturier canadien.

[Text]

**Mr. Mounfield:** We have manufacturing facilities on both sides of the border. I would not say we are not expanding in the U.S. We will be expanding in the United States. Again, we specialize by products. So, as our tractor line expands, we will be expanding in the United States. If the demand for harvesting equipment expands, we will be expanding in Canada. We certainly have no conscious policy of moving out of Canada and into the United States. I know this has been rumoured. I guess we have threatened this over the years when we have talked about wage parity in labour negotiations. In the past we have pointed out that if we lost the advantage of cheaper labour in Canada we might be forced to have more expansion in the United States than in Canada. But we have no plans at the present time to move out of Canada and into the United States, or to move any part of our manufacturing out of Canada, into the United States. We will be expanding, hopefully, in both countries, as we have been over the last five or six years. Depending on the product line that we are manufacturing the expansion for one year may be greater in one country than in the other, but I would think we would continue to be here in Canada.

Let me turn to the second part of your question. Many of the smaller companies have found that wage rates seem to be lower in the United States, and that the tax situation seems to be more favourable there. Perhaps it is easier for some of the smaller companies to close out a small plant and move to the United States. It is very difficult to close out the size of plant and size of capital investment that we have in Canada, and I do not think we would want to do that. I believe one of the reasons we are expanding here is probably historical. We have been here for many years, of course, and we do have these plants in Brantford. We have a knowledge of Brantford as a community. People can ask you, "Why would you put a plant in Brantford rather than in Toledo, Ohio?" or somewhere across the other side of Lake Erie. I guess the main reason is that we are in Brantford, and have been there for many years. In a free market there is no particular advantage or reason for going anywhere than where you are, unless you can find particular economic advantages. I would doubt that there are the economic advantages that some of these people think they will find when they move to the United States.

You also raised the question of taxes. That again is a very complex question, whether they are higher in the United States than they are in Canada. It depends entirely on your own situation, I think. I think the basic tax rates are probably lower in Canada than they are in the United States. However, the capital cost allowance is different in Canada than in the United States. Certainly, if you are exporting and have the advantage of being a DISC company in the United States you can get the net tax rate down considerably lower than you would be paying in Canada. It is difficult to compare them.

[Traduction]

**M. Mounfield:** Nous avons des usines de part et d'autre de la frontière. Je ne veux pas dire que nous ne prendrons pas d'expansion aux États-Unis. Nous le ferons. Je vous rappelle que nous nous spécialisons par produit. Ainsi, si notre secteur de fabrication de tracteurs prend de l'expansion, nous prendrons de l'expansion aux États-Unis. S'il y a une augmentation de la demande de moissonneuses, nous prendrons de l'expansion au Canada. Chose certaine, nous n'avons pas de politique prévoyant notre départ systématique du Canada pour les États-Unis. Je sais qu'il y a eu des rumeurs en ce sens. Peut-être avons-nous formulé de telles menaces, avec les ans, lorsque nous avons traité de la parité salariale dans la négociation de conventions collectives. Par le passé, nous avons indiqué que si nous perdions l'avantage d'une main-d'œuvre moins chère au Canada, nous pourrions être forcés de prendre plus d'expansion aux États-Unis qu'au Canada. Mais, à l'heure actuelle, nous ne projetons pas de déménager tout ou partie de notre entreprise canadienne aux États-Unis. Nous espérons prendre de l'expansion dans les deux pays, comme cela a été le cas depuis cinq ou six ans. Selon les produits que nous fabriquons, l'expansion, dans une même année, peut être plus grande dans un pays que dans l'autre, mais je crois bien que nous demeurerons au Canada.

Permettez-moi de passer à la deuxième partie de votre question. Beaucoup de petites entreprises ont cru que les salaires seraient plus bas aux États-Unis et que le régime fiscal y serait plus avantageux. Peut-être est-ce plus facile pour certaines petites entreprises de fermer leurs petites usines et de déménager aux États-Unis. Il est très difficile de fermer des usines très importantes, ayant exigé des investissements très élevés, comme celles que nous avons au Canada, et je ne crois pas que nous voudrions le faire. Je crois que l'une des raisons pour lesquelles nous prenons encore de l'expansion ici est probablement historique. Nous sommes ici depuis bien des années, bien sûr, et nous avons les usines de Brantford. Nous connaissons Brantford en tant que localité. Quelqu'un peut nous demander: «Pourquoi construiriez-vous une usine à Brantford plutôt qu'à Toledo en Ohio?» ou quelque part ailleurs de l'autre côté du lac Érié. J'imagine que la principale raison c'est que nous sommes à Brantford depuis bien des années. Dans un libre marché rien, si ce n'est des avantages économiques quelconques, ne peut vous inciter à déménager. Je ne suis pas certain que ceux qui déménagent aux États-Unis en croyant y trouver des avantages économiques les y trouveront effectivement.

Vous avez, en outre, soulevé la question des impôts. Là encore, il est très compliqué de savoir s'ils sont plus élevés aux États-Unis qu'au Canada. À mon avis cela dépend entièrement de votre situation particulière. À mon avis, les taux de base sont probablement plus bas au Canada qu'aux États-Unis. Toutefois, l'allocation du coût en capital n'est pas la même au Canada qu'aux États-Unis. Chose certaine, si vous êtes exportateur et si vous êtes une société faisant partie du DISC aux États-Unis, vous obtiendrez un taux net d'imposition considérablement inférieur à celui que vous auriez au Canada. Ces taux sont difficiles à comparer.



[Text]

There is the investment tax credit. In the United States the investment tax credit is 10 per cent, and it seems to go on to infinity; at least, it has no determined end. There are stories and rumours that that 10 per cent may be increased. In Canada we have an investment tax credit of 5 per cent, and I believe that investment tax credit comes off your capital cost, so in effect it is an effective rate of about 2½ per cent. I think it is expiring in June, 1977, and there has been no indication (a) that it will be renewed, or (b) that it will be increased. I would think that that investment tax credit should probably be increased to the point where it is competitive with the United States, because these are the sorts of things companies look at when they consider expanding in the United States as opposed to expanding in Canada.

I am not sure whether Mr. Morris of Morris Rod-Weeder is really going to the United States. I know he has been talking about it in the last few weeks. He has a strike on at the present time, I believe, in Yorkton, and he has been saying to his workers out there that if he cannot get a settlement he will have to move to the United States. Whether that is as a result of an economic study of the total costs of manufacture in Yorkton versus the Northwestern United States, I do not know.

**Senator Sparrow:** I suppose I should not have mentioned that one, because, as you will be aware, there are others who are doing similar things. I am encouraged by what you have said, that you are happy doing business in Canada and it is progressing on pretty well all fronts. You have no particular recommendations for changes in legislation, or that type of thing, which is obviously a thorn in the side of your particular company, I would gather.

**Mr. Mounfield:** Perhaps I could just comment on that. I do not think we are asking for additional legislation. We would like to see less legislation and less regulation. I think the whole Canadian business community was disturbed a year ago when they began to feel that we were moving away from the free market system, and so on, and that there was going to be more regulation and more interference. In our industry, we are obviously free traders, and have been over the years; we welcome competition; we are prepared to compete with companies that come in from anywhere in the world—and they are coming in, not just from the United States, but, as you know, from Russia, Romania and all over the world. We are free traders, and, I guess, free enterprisers in our industry, and I think we would like to see less government regulation and more opportunity for companies to go ahead and compete with whoever happens to be there in the marketplace. There is a lot of competition.

**Senator Sparrow:** I gather you have no concern over the free trade aspect. You would like it left the way it is in some of the areas for industrial equipment, and so on. That does not have a great effect on our agricultural industry, as such?

**Mr. Mounfield:** No. The lighter industrial equipment is free trade anyway. Tractors of the smaller sizes that would be comparable to the farm tractor do not have duties. The duties

[Traduction]

Il y a le crédit d'impôt pour placement. Aux États-Unis, il est de 10% et semble se poursuivre à l'infini, du moins il n'a pas de plafond déterminé. Selon certaines rumeurs, ce taux de 10% peut être accru. Au Canada, notre crédit d'impôt pour placement est de 5% et je crois qu'il découle de vos coûts d'immobilisation, si bien que le taux réel est d'environ 2½%. Je pense qu'il expire en juin 1977 et rien ne nous indique s'il sera renouvelé ou s'il augmentera. Je serais enclin à croire que ce crédit d'impôt pour placement devrait normalement être augmenté suffisamment pour livrer concurrence aux États-Unis, parce que ce sont là des éléments dont les sociétés tiennent compte quand elles envisagent d'étendre leurs ramifications aux États-Unis plutôt qu'au Canada.

Je ne suis pas certain que M. Morris, de la société Morris Rod-Weeder, optera vraiment pour les États-Unis. Je sais qu'il en a parlé au cours des dernières semaines. Il est actuellement aux prises avec une grève, à Yorkton je pense, et il a dit à ses ouvriers que s'ils n'arrivaient pas à un accord, il devrait s'installer aux États-Unis. Je ne sais cependant pas si c'est là le résultat d'une étude d'économie sur les coûts totaux de fabrication à Yorkton par rapport à ceux du Nord-Ouest des États-Unis.

**Le sénateur Sparrow:** Peut-être n'aurais-je pas dû mentionner celui-là parce que, comme vous l'apprendrez, d'autres s'adonnent à des activités similaires. Je me réjouis de voir que vous aimez faire des affaires au Canada et que tout fonctionne très bien sur tous les plans. Je conclurais donc que vous n'avez à faire aucune recommandation particulière en vue de l'adoption de modifications à la législation, laquelle constitue vraiment une question épineuse pour votre société.

**M. Mounfield:** Je ferai simplement une remarque sur ce point. Je ne pense pas que nous demandions une loi supplémentaire. Nous souhaiterions moins de lois, moins de règlements. Je pense qu'il y a environ un an, tous les hommes d'affaires canadiens se sont inquiétés quand ils ont commencé à sentir qu'on s'éloignait du système de libre-échange et qu'il y aurait de plus en plus de règlements et d'entraves. Dans notre industrie, nous sommes évidemment des libre-échangistes. Nous avons su affronter les années, et faire face à la concurrence. Nous ne redoutons pas les sociétés rivales, d'où qu'elles viennent. Et elles arrivent non seulement des États-Unis, mais de Russie, de Roumanie, de partout, comme vous le savez. Nous sommes des libre-échangistes et j'imagine que nous sommes aussi partisans de la libre entreprise. Je crois que nous souhaiterions moins de règlements gouvernementaux et plus d'occasions pour les compagnies d'avancer et de faire face à tout concurrent qui se présente sur le marché. Il y a beaucoup de concurrence.

**Le sénateur Sparrow:** J'en conclus donc que vous n'avez aucune crainte pour ce qui est du libre-échange. Vous souhaiteriez que la situation demeure telle qu'elle est dans certains domaines du matériel industriel, et ainsi de suite. Elle n'a pas vraiment d'effet sur notre industrie agricole?

**M. Mounfield:** Non. L'équipement industriel léger est de toute façon soumis au libre-échange. Les tracteurs de plus petites dimensions qui pourraient se comparer au tracteur



## [Text]

are not that high. There are 15 per cent duties on some of the higher-priced, stronger construction machinery. It is not a serious factor. Where it is a product of a kind not made in Canada some of those duties are reduced, of course.

**Senator Sparrow:** With respect to trade between the two countries by the farm community, Senator McElman referred to used equipment. We in the west very often hear that the price of farm implements in the United States is much cheaper than it is in Canada at the dealer level. The actual dealers, your dealers as well as others, indicate that from time to time they are aware of a tractor or combine being available for purchase privately in the United States at considerably less than they can buy it from your company, or other parent companies. Is that possible? Could that be a factor? Would your dealer set-up be different from that in Canada? We do have people going into the United States, buying tractors and combines and bringing them back, because they claim it is cheaper there.

**Mr. Mounfield:** I hear that story reasonably often in Western Canada. I also sometimes hear it in the United States, where they say it is cheaper to go up into Canada and buy equipment from a dealer in Canada. I think it varies with the particular instance. Our suggested retail list prices are approximately the same in Canada and the United States. Our dealer of course, like an automotive dealer, will make any kind of a deal. He will take a machine in on trade; he may give more or less for the trade. If he is not taking a trade he will give something off the suggested retail list price. It does happen that a dealer in an area where there is a drought is all of sudden not getting sales in the area and he will be prepared to make a basic sacrifice from the suggested retail list price. There are opportunities for people to move down from Canada, where the demand is still strong, and the dealers are trying to hold to the suggested list price, to an area where a dealer is a little more anxious to deal and they can make a better deal. Any time I have looked into it, this seems to be the situation that has in fact occurred. I have mentioned it in the United States when I have been down there and said that perhaps we should have put more combines into Saskatchewan than we put into North Dakota. They say yes, but in Michigan they say that they can buy them cheaper in Ontario than they can in Michigan. So it just depends on what happens to have taken place with respect to the particular market in that state during that particular year.

**Senator Grosart:** In ball park figures, what are your total sales, everything, from your plants in the United States as against your total sales in Canada?

**Mr. Mounfield:** The total sales of the Canadian company in 1976 were approximately \$450 million. That is made up of \$213 million in Canada and the \$220 million that we shipped to the United States, together with a little to export. So we were approximately \$450 million total, including our exports.

## [Traduction]

agricole ne sont pas assujettis aux droits de douane, qui ne sont pas aussi élevés. Des droits de 15% sont imposés sur certaines pièces de machinerie plus robustes et d'un prix plus élevé. Ce facteur n'est pas très important. Lorsqu'il s'agit d'un produit que nous ne fabriquons pas au Canada, certains de ces droits sont évidemment réduits.

**Le sénateur Sparrow:** En ce qui concerne le commerce entre les deux pays auquel se livre l'entreprise agricole, le sénateur McElman a fait mention de matériel usagé. Dans l'Ouest, nous entendons très souvent dire qu'aux États-Unis, il en coûte beaucoup moins cher qu'ici pour se procurer de l'équipement agricole chez un concessionnaire. Les véritables vendeurs, les vôtres aussi bien que d'autres, signalent qu'ils apprennent à l'occasion qu'un tracteur ou une moissonneuse-batteuse est offerte à un acheteur privé aux États-Unis et à un prix nettement inférieur à celui auquel on pourrait acheter ce produit à votre société ou à d'autres succursales. Est-ce possible? Serait-ce là un facteur? Les installations de vos concessionnaires diffèrent-elles des nôtres, au Canada? Certains de nos membres vont aux États-Unis, y achètent des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, les rapportent et soutiennent qu'elles sont moins chères de l'autre côté de la frontière.

**M. Mounfield:** J'ai souvent entendu cette même histoire dans l'Ouest du Canada. Je l'ai aussi entendue quelques fois aux États-Unis, où l'on dit qu'il est plus avantageux de venir au Canada pour y acheter son matériel d'un concessionnaire canadien. Je pense que la situation varie dans chaque cas. Nos prix de détail suggérés sont sensiblement les mêmes au Canada et aux États-Unis. Nos concessionnaires, tout comme ceux qui vendent des automobiles, sont libres de faire n'importe quelle offre. Ils mettent une machine en vente, et peuvent faire une offre plus ou moins intéressante. S'ils n'attirent pas de clients, il réduisent le prix de détail suggéré. Il arrive qu'un concessionnaire installé dans une région où sévit une sécheresse ne trouve soudainement plus aucun acheteur et s'apprête à consentir une importante réduction. Les agriculteurs du Canada, où la demande est encore forte et où les vendeurs essaient de maintenir le prix de détail suggéré ont alors avantage à descendre dans une région où ils trouveront un vendeur un peu plus préoccupé de vendre et pourront y conclure une meilleure affaire. Chaque fois que j'ai étudié des cas de ce genre, j'y ai retrouvé cette même trame. J'ai abordé cette question lors de mon séjour aux États-Unis. J'y disais que nous aurions peut-être dû mettre en Saskatchewan plus de moissonneuses-batteuses que nous n'en avons mises au Dakota du Nord. C'est vrai, mais lorsque je suis allé au Michigan, ils ont dit qu'ils pouvaient les acheter à meilleur marché en Ontario qu'aux États-Unis. Cela dépend donc de ce qui se produit dans un domaine particulier d'un certain état, au cours de l'année concernée.

**Le sénateur Grosart:** En gros, quelles sont les ventes totales de vos usines des États-Unis, comparativement à celles du Canada?

**M. Mounfield:** Les ventes totales de machines de notre société canadienne ont été d'environ \$450 millions en 1976, soit \$213 millions au Canada, les \$220 millions que nous avons envoyés aux États-Unis, plus quelques exportations. Cela fait donc environ \$450 millions, nos exportations incluses.

[Text]

**Senator Grosart:** How would this relate to the respective totals of employees of 7,600 in Canada and 5,500 in the United States, the figures with which you have just provided us? Would this reflect pretty accurately in your total sales from each company, or from each group of companies?

**Mr. Mounfield:** Not necessarily, and I am not sure what would be the total sales of the U.S. company including their exports. They would be quite a bit higher than ours, but a large portion of that is imported from Canada and I believe the total number of employees is tied in more with the volume manufactured than with total sales. So I believe that we, obviously, have more employees and that the dollar value of our manufacturing in Canada would be approximately in the same proportion to the United States dollar value of manufacture as the number of employees is in Canada and the United States.

**Senator Grosart:** So that these relationships would not be a factor in assessing relative productivity? In other words, if your output is approximately the same in dollars per employee, then it is not a factor in assessing productivity?

**Mr. Mounfield:** I guess not; I have some problem with taking that total dollar value, dividing by the number of employees and considering that to be productivity.

**Senator Grosart:** I know it is difficult, but it is not a significant factor in your estimation?

**Mr. Mounfield:** I do not think so.

**Senator Grosart:** Several witnesses have said, as no doubt you have noticed, that the climate in doing business, particularly in manufactured goods, in Canada is considerably less favourable than it is in the United States. Is that your experience? This relates not merely to government, but to prices, taxes and so on, in addition to government interference in the flow of trade.

**Mr. Mounfield:** I believe that is a general feeling in the business community, but in my opinion it does relate to some of the unease that we are going through at the present time. Also, I believe it does refer to this question of regulation and the social welfare pattern that we have in Canada. I believe we have probably gone further than we can really afford, in our economy, in social welfare programs of one kind and another. I believe that there is a feeling that in the United States there is less regulation. In fact, I believe that about the time that the Prime Minister was talking a year ago about the free market system not working, President Ford was saying that he felt that we had to look at some way to get rid of the red tape and over-regulation of industry and return to allowing industry to do the sort of things that they do best. So there is very definitely a feeling in that regard.

**Senator Grosart:** Would your net profit, regardless of how it is defined, be significantly greater in terms of sales and capital

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Comment ces données peuvent-elles se comparer au nombre total d'employés au Canada et aux États-Unis, soit respectivement 7,600 et 5,500, chiffres que vous venez de nous fournir? Cela se refléterait-il de façon assez juste dans vos ventes totales pour chaque société ou chaque groupe de sociétés?

**M. Mounfield:** Pas nécessairement, et je ne suis pas sûr de ce que sont les ventes totales pour la société américaine, exportations comprises. Elles sont probablement un peu plus élevées que les nôtres, mais une grande partie est importée du Canada, et je crois que le nombre total d'employés est lié plus directement au volume de marchandises fabriquées qu'aux ventes totales. Ainsi, je crois que nous avons manifestement plus d'employés, et que le rapport qui existe entre la valeur monétaire des produits fabriqués au Canada et le nombre d'employés de la société canadienne est environ le même que celui existant entre la valeur monétaire des produits fabriqués aux États-Unis et le nombre d'employés de la société américaine.

**Le sénateur Grosart:** Ces rapports ne sont donc pas un facteur d'évaluation de la productivité relative. Autrement dit, si votre production est approximativement la même en dollars par employé, elle ne constitue alors pas un facteur d'évaluation de la productivité.

**M. Mounfield:** Je suppose que non; j'ai de la difficulté à diviser cette somme totale par le nombre d'employés et à considérer le résultat obtenu comme la productivité.

**Le sénateur Grosart:** Je sais que c'est difficile, mais ce n'est pas un facteur important de votre évaluation, n'est-ce pas?

**M. Mounfield:** Je ne crois pas.

**Le sénateur Grosart:** Comme vous l'avez sans doute remarqué, plusieurs témoins ont déclaré que le climat commercial, et plus particulièrement dans le domaine des produits fabriqués, est beaucoup moins favorable au Canada qu'aux États-Unis. N'avez-vous pas vécu cette situation? Cela ne se rapporte pas simplement au gouvernement, mais au prix, aux taxes, etc., en plus de l'ingérence gouvernementale dans les relations commerciales.

**M. Mounfield:** Je crois que c'est là l'impression générale qui règne dans le monde des affaires, mais je suis d'avis que cela est dû à certaines des difficultés que nous traversons à l'heure actuelle. Je crois que cela se rapporte aussi à la question de la réglementation et des programmes de bien-être social en place au Canada. Nous avons probablement été plus loin que notre économie ne pouvait nous le permettre dans les programmes de bien-être social de toutes sortes. Je crois qu'on a l'impression que la réglementation est moins stricte aux États-Unis. En fait, je crois qu'il y a environ un an, à l'époque où le premier ministre parlait de l'échec du système du marché libre, le président Ford déclarait qu'il était nécessaire de trouver un moyen de se débarrasser de la routine administrative et de la réglementation abusive de l'industrie, et de permettre à nouveau à l'industrie de faire le genre de choses dans lesquelles elle excellait. Il y a donc une question d'attitude à cet égard.

**Le sénateur Grosart:** Votre profit net, indépendamment de la façon dont vous le définissez, est-il beaucoup plus élevé, en



[Text]

investment in the United States than in Canada? We are dealing with a consolidated statement and I cannot find the answer here.

**Mr. Mounfield:** No, you cannot find the answer in that book and I am not sure that I have the answer. I do not know. Mr. Main, do you know whether return on investment is better in the United States than it is here?

**Mr. Main:** No, I do not; I am sorry.

**Mr. Mounfield:** I know that our net profit, or return on the dollar, in Canada has certainly not been as good as I would have liked it to have been over the years, since we are an industry in which, as a result of our free trade we have a lot of competition and are also subject to a number of inquiries into the prices of farm machinery, as you know. We have suffered in the last year as a result of the Anti-Inflation Board regulations. Everyone is not clear as to how much those have affected them, but we have had a look at it and in a year during which the demand was exceeding our ability to supply we have been restrained. Our profits have very definitely been restrained as a result of the AIB regulations.

**Mr. Main:** This comment may add some light, although it is not specifically Canada-United States. However, as far as our worldwide net income as a return on sales is concerned, in 1976 the company earned 4.3 cent, and I believe our North American contribution was approximately the same as that of the world. In other words, I believe our North American earnings, regardless of whether it is Canada or the United States, all were about 4.3 per cent on the North American sales. As a basis of per cent, John Deere, which operates primarily in North America, earned 7.6 per cent.

**Senator Grosart:** Is that net?

**Mr. Main:** Net income as a percentage.

**Mr. Mounfield:** Our return in Canada was less than that, so if the average in North America was at that figure, then in the United States it must have been higher.

**Senator Grosart:** Are you saying that you have never broken down your figures of net return from your Canadian operations versus your net return from your American operations?

**Mr. Main:** No, sir; I could not say we have never broken them down but, as Mr. Mounfield has indicated, we have so much interflow and exchange of goods and components between the United States and Canadian factories that it becomes rather a subjective, judgmental matter as to whether the profit is one place or the other. No; we do break them down because we must make tax returns in both Canada and the United States but, frankly, it is not a figure which I have seen or to which I have paid any attention.

**Senator Grosart:** But you auditors would know?

[Traduction]

ce qui concerne les ventes et les capitaux engagés, aux États-Unis qu'au Canada? Nous traitons ici de sommes consolidées, et je ne puis trouver la réponse.

**M. Mounfield:** Non, vous ne pouvez trouver la réponse dans ce livre, et je ne suis pas sûr de la connaître moi-même. Monsieur Main, sauriez-vous si nos profits provenant d'investissements sont plus élevés aux États-Unis qu'ici?

**M. Main:** Excusez-moi, mais je l'ignore.

**M. Mounfield:** Je sais qu'au cours des ans, notre profit net, ou recette sur chaque dollar au Canada n'a certainement pas été aussi élevé que nous l'aurions souhaité, puisque nous sommes une industrie qui, à cause du libre échange, doit faire face à une forte concurrence, et doit faire l'objet de différentes enquêtes concernant les prix de la machinerie agricole, comme vous le savez. L'an dernier, nous avons souffert des mesures de la Commission de lutte contre l'inflation. On ne connaît pas exactement l'ampleur des répercussions de ces mesures, mais nous avons un peu étudié la situation, et nous constatons qu'au cours d'une année où la demande était supérieure à notre capacité de fabrication, on nous a imposé des restrictions. Il ne fait aucun doute que nos profits ont été limités par les mesures de la CLCI.

**M. Main:** Ce commentaire éclaire peut-être un peu la situation bien qu'il ne se rapporte pas précisément aux relations canado-américaines. Toutefois, le profit total net de la société comme profit sur les ventes, a été de 4.3 p. 100, en 1976, et je crois que notre contribution nord-américaine a été sensiblement la même que notre contribution totale. Autrement dit, je crois que nos gains en Amérique du Nord, qu'il s'agisse du Canada ou des États-Unis, constituaient environ 4.3 p. 100 des ventes nord-américaines. La société John Deere, qui, initialement, couvrait tout le marché nord américain, représentait 7.6 p. 100 de ce marché.

**Le sénateur Grosart:** S'agit-il de chiffres nets?

**M. Main:** De revenus nets en pourcentage.

**M. Mounfield:** Nos résultats au Canada étaient inférieurs à ceux-là, donc si ce chiffre représentait la moyenne nord américaine, les chiffres des États-Unis étaient sans doute plus élevés.

**Le sénateur Grosart:** Voulez-vous dire que vous n'avez jamais ventilé les gains nets provenant de vos opérations canadiennes par rapport à vos gains nets réalisés aux États-Unis?

**M. Main:** Non, monsieur; je ne peux pas dire que nous n'avons jamais fait cette ventilation, mais, comme l'a indiqué M. Mounfield, l'échange de produits et de composants entre les usines des États-Unis et du Canada est tellement considérable que ces chiffres deviennent plutôt une question subjective, une question d'appréciation pour savoir si le profit vient d'un pays ou d'un autre. Bien sûr, nous devons procéder à une ventilation car nous devons établir des déclarations de revenus tant au Canada qu'aux États-Unis mais, franchement, je n'ai jamais prêté attention à ces chiffres.

**Le sénateur Grosart:** Mais vos vérificateurs devraient les connaître.



[Text]

**Mr. Main:** Our auditors would certainly know, and the tax authorities would certainly know.

**Senator Grosart:** As a very general question, have you ever attempted to assess the situation of the company, today or retroactively over the years, in the event that you had not been in this unusual free-trade situation? Would you be better off or worse off?

**Mr. Mounfield:** I have thought about that over the years and, in my opinion, we would be worse off. Now, I am not saying that that applies to every other industry. There are many industries in this country which need tariff protection, but in our particular case I believe that the fact that we got started as early as we did, a hundred years ago, and developed would be a factor. I do not believe that we could have developed as we have done if we had not had access to the larger market in the United States. Three out of every four, or now perhaps four out of every five combines that we make in Brantford are sold in the United States. If we had had to put up a combine plant that would produce 20 per cent of what in fact we are producing, limited to a Canadian market, we would not be the company that we are today. In my opinion that access to the larger United States market was a significant factor for us. Mind you, we got in at the right time and I know that the next question will be why can we not do the same thing with other manufacturing industries? In my opinion we have to look at it industry by industry and where they are in their stage of development and how strong their competition is south of the border. However, certainly as far as we are concerned I believe it was a very fortunate thing that we had access to that market and were able to develop and rationalize our production on both sides of the border, so that we could supply that major market out of our plants here in Canada.

**Senator Grosart:** Obviously, your farm combines have been winners. Is that not due to the fact that you had within your group the exclusive production of combines?

**Mr. Mounfield:** We were pioneers in the self-propelled combine field, which is a subject we have not touched on, Mr. Chairman. This is a subject of product innovation, research and development and so on, which is, of course, one of the key items in productivity. If you have the right product and the product is properly designed, it can be produced even if some of the other costs are a little higher than might be the case in some other area. The acknowledged inventor of the self-propelled combine was Tom Carroll, who was a Massey-Ferguson employee. He was born in Australia and developed the self-propelled combine in Argentina. We started to manufacture it in Toronto just before World War II. In my view, our early start in the self-propelled combine business has given us a lead with product that has enabled us to penetrate that market.

[Traduction]

**M. Main:** Nos vérificateurs les connaissent certainement et les administrations fiscales les connaissent également.

**Le sénateur Grosart:** De façon très générale, avez-vous jamais essayé d'imaginer la situation de la société aujourd'hui ou au cours des années passées dans l'éventualité où vous n'auriez pas bénéficié de cette situation particulière de libre échange? Pensez-vous que la situation serait meilleure ou pire?

**M. Mounfield:** J'y ai pensé au fil des années passées et, je crois que nous aurions eu plus de difficultés. Pourtant, je dois dire que cette situation s'applique à tous les autres secteurs industriels. Il existe, dans ce pays, de nombreux secteurs qui ont besoin d'une protection douanière, mais dans notre cas particulier, le fait que nous ayons commencé nos activités il y a un siècle et que notre société se soit constamment développée, est un facteur dont il faut tenir compte. Je pense que notre société n'aurait pas pu prendre une telle ampleur si nous n'avions pas eu accès au marché plus vaste des États-Unis. Les moissonneuses-batteuses que nous fabriquons à Brandford sont vendues aux États-Unis dans une proportion de 3 sur 4, ou peut-être maintenant dans une proportion de 4 sur 5. Si nous avions été limités au marché canadien et si nous n'avions pu produire que 20 p. 100 de ce que nous produisons en fait, notre société ne serait pas devenue ce qu'elle est aujourd'hui. À mon avis, cet accès au marché plus vaste des États-Unis a été un facteur déterminant pour nous. Vous savez, nous sommes arrivés au bon moment et je sais que la prochaine question sera la suivante: «Pourquoi ne pouvons-nous pas faire la même chose avec les autres industries de fabrication?» À mon avis, il faut envisager le problème secteur par secteur, se demander quel est le stade de développement et combien forte est la concurrence au sud de la frontière. Cependant, en ce qui nous concerne, je crois que ce fut pour nous une grande chance que d'avoir eu accès à ce marché et d'avoir été en mesure de développer et de rationaliser notre production des deux côtés de la frontière, de façon à pouvoir approvisionner cet important marché à partir de nos usines canadiennes.

**Le sénateur Grosart:** Manifestement, vous avez remporté une victoire avec vos moissonneuses-batteuses. Ceci n'est-il pas dû au fait que votre société ait eu l'exclusivité de la production des moissonneuses-batteuses?

**M. Mounfield:** Nous avons été des pionniers dans le domaine des moissonneuses-batteuses automotrices, mais nous n'avons pas encore abordé ce domaine, monsieur le président. Tout ceci est un problème d'innovation dans la production, de recherche et de développement, etc., et naturellement, il s'agit d'une question décisive en matière de productivité. Lorsqu'on a choisi le bon produit et que ce produit est bien conçu, la production peut être entreprise même si les autres coûts sont un peu plus élevés que dans d'autres secteurs. On sait que la première moissonneuse-batteuse automotrice a été construite par Tom Carroll, qui travaillait pour la société Massey-Ferguson. Il est né en Australie et a mis au point cette machine en Argentine. Nous avons commencé à la fabriquer à Toronto peu de temps avant la Seconde Guerre mondiale. À mon avis, c'est le fait d'avoir commencé très tôt la production de moissonneuses-batteuses automotrices qui nous a placés en tête dans ce secteur et nous a permis de conquérir le marché.

[Text]

**Senator Grosart:** What is the significant difference between the 1913-1944 period and the situation as it is today? From 1913 to 1944 there was a tariff on one side and not on the other, whereas today you are operating in what is a free market. What was the situation between the years 1913 and 1944, when only Canada had a tariff in effect?

**Mr. Mounfield:** You are wondering what our company did during that period?

**Senator Grosart:** How does the development of your company in that era compare with the era since 1944? What was the effect of a unilateral tariff as opposed to a free market situation?

**Mr. Mounfield:** It would seem like Utopia for a Canadian manufacturer to have tariff protection in his own country and have no tariff in terms of the larger market to the south.

**Senator Grosart:** Yes, and that was the situation for a long time.

**Mr. Mounfield:** Yes, and one would think that in that period we would have expanded rather dramatically. That was not the case. We may have expanded to some extent in the 1920s, but we certainly were not expanding in the 1930s, for obvious reasons.

**Senator Croll:** If I may ask a supplementary, how does Denison relate the period 1914 to 1944? What did he say as to why we held back?

**Mr. Mounfield:** For the benefit of honourable senators, Merrill Denison wrote a book entitled *Harvest Triumphant*.

**Senator Croll:** You people are steeped in it; you know the story.

**Mr. Main:** That is more like ancient history now, senator. We are not as steeped as we used to be. To put it into some perspective, prior to the 1920s farm machinery was still fairly primitive. The history of the development of Massey-Ferguson in Canada was the putting together of a number of small companies, each of which specialized in one or two products, but they were simple products. They had no engines to them, they comprised such items as a plough, a wagon, a manure spreader, and so forth. The sophistication and development of the tractor industry, which represents the beginning of farm machinery manufacture as an international business, did not start in Canada; it started in the United States. As a result, they had nothing to fear, in a sense, from competition. They had the business. There was no competitive industry in Canada in terms of tractors or combines prior to the 1940s. Therefore, there was no protection required as far as the U.S. market was concerned.

The fact that we are operating on both sides of the border to the extent that we are reflects the fact that we acquired a tractor operation in the United States. We do not have one in Canada. The Ferguson acquisition provided us with a tractor

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Quelle est la différence essentielle entre la période de 1913 à 1944 et la situation actuelle? De 1913 à 1944, il existait un tarif douanier d'un seul côté de la frontière, tandis qu'aujourd'hui, vous bénéficiez d'un marché libre. Quelle était la situation entre 1913 et 1944 lorsque seul le Canada appliquait un tarif douanier?

**M. Mounfield:** Vous voulez savoir ce qu'a fait notre société pendant cette période?

**Le sénateur Grosart:** Quelle a été l'évolution de votre société pendant cette période par rapport à ce qu'elle a été depuis 1944? Quelles étaient les conséquences du tarif douanier unilatéral par opposition à la situation d'un marché libre?

**M. Mounfield:** Pour un fabricant canadien, il semble utopique d'avoir une protection douanière dans son propre pays et de pouvoir accéder à un plus vaste marché aux États-Unis sans tarif douanier.

**Le sénateur Grosart:** Oui, et cette situation a existé pendant longtemps.

**M. Mounfield:** Oui, et l'on serait tenté de penser que pendant cette période, nous avons connu une expansion plutôt fulgurante. Ce ne fût pourtant pas le cas. Nous avons peut-être connu une certaine expansion pendant les années 20, mais pour des raisons évidentes, cet expansion a cessé pendant les années 30.

**Le sénateur Croll:** J'aimerais poser une question supplémentaire: comment Denison décrit-il la période de 1914 à 1944? Comment explique-t-il notre retard?

**M. Mounfield:** Pour la gouverne des honorables sénateurs, Merrill Denison est l'auteur d'un livre intitulé *Harvest Triumphant*.

**Le sénateur Croll:** Vous êtes imprégnés des idées de ce livre. Vous connaissez l'histoire.

**M. Main:** C'est maintenant de l'histoire ancienne, sénateur. Nous n'en sommes plus imprégnés comme nous l'avons été. Pour la replacer dans la perspective historique, je voudrais dire qu'avant les années 1920, la machinerie agricole était encore assez primitive. L'histoire de l'expansion de la société Massey-Ferguson au Canada est celle de la fusion de plusieurs petites sociétés, chacune d'elles spécialisée dans la fabrication d'un ou deux produits élémentaires. Ces machines sans moteur comprenaient des charrues, des charrettes, des épandeurs de fumier, etc. Les États-Unis, et non le Canada, furent témoins des débuts, sur le plan international, de l'industrie de fabrication des machines agricoles, marqués par le perfectionnement et l'expansion de l'industrie des tracteurs. En conséquence, les fabricants n'avaient pas à craindre de concurrence étrangère. Le marché leur appartenait. Il n'existait pas d'industrie concurrentielle au Canada dans le secteur de la fabrication des tracteurs et des moissonneuses-batteuses avant les années 1940. Il n'y avait donc nul besoin d'appliquer des mesures visant à protéger le marché américain.

Le volume de nos opérations de chaque côté de la frontière s'explique du fait que nous ayons construit nos usines de fabrication de tracteurs aux États-Unis plutôt qu'au Canada. L'acquisition de la société Ferguson nous a permis d'ouvrir une



[Text]

facility within the United States, thereby making us competitive in the United States and in the North American market.

As Mr. Mounfield said, a good deal has to do with the product itself. If you are lucky in having the right products, you can be competitive in the North American market. Without the tractor facility in Detroit, without the acquisition of Ferguson, I would wonder what our position might be today in the free trade market of North America in this field.

**Senator Grosart:** If I could put the question another way, did the elimination of the Canadian tariff in 1944 represent an advantage or a disadvantage to the Canadian operation? That is a very important question.

**Mr. Mounfield:** Yes, it is. One would think that the elimination of the U.S. tariff in 1913 would have been more important to us than the elimination of the Canadian tariff in 1944.

**Senator Grosart:** Would you like to see the Canadian tariff reinstated?

**Mr. Main:** Dealing with your first question, senator, I was in Ottawa at the time the tariff on farm machinery was removed. At that time I was not involved with Massey-Ferguson; I was with the Wartime Prices and Trade Board. The rationale for the removal of the tariff, as I recall it, was simply the fact that the Wartime Prices and Trade Board, or the Canadian government, whichever you wish, was anxious at that time that the prices, as decontrols came about, be kept as low as possible, and since the bulk of farm machinery was coming in from the United States one way of assuring this was to remove the tariff. There was no effective Canadian industry at that point in time. Although Massey-Ferguson was in the business, we did not have a tractor operation in Canada, and our combine business was, at that point in time, relatively small. So, the reason for removing the tariff at that point in time was related to the decontrols program of the 1944-45 period.

**Senator Grosart:** I am not as concerned with the reason as I am with the effect.

**Mr. Main:** The effect has some bearing because of the state of the industry at that time.

**Senator Grosart:** In terms of the present, is it an advantage or a disadvantage to have no Canadian tariff on farm machinery?

**Mr. Mounfield:** I do not consider the removal of the Canadian tariff a disadvantage. I certainly would not ask that it be reinstated. We welcome the competition. While we are able to supply tractors ourselves out of the U.S. into the Canadian market, we are also able to supply a great many components from Canadian plants which go into the manufacture of those tractors in Detroit. We are happy with the free trade arrangement as it exists.

**Senator Grosart:** Yet, over the long term it appears that your percentage of the North American market has declined. Is that true?

[Traduction]

usine de fabrication des tracteurs aux États-Unis et d'assurer notre compétitivité sur le marché américain et nord-américain.

Comme M. Mounfield l'a souligné, le produit lui-même y est pour quelque chose. Si vous disposez des bons produits, vous pouvez être compétitif sur le marché nord-américain. Sans l'usine de fabrication de tracteurs de Détroit et sans l'acquisition de la société Ferguson, je me demande quelle serait notre position actuelle sur le marché nord-américain de libre concurrence.

**Le sénateur Grosart:** Permettez-moi de reformuler ma question. Le retrait du tarif canadien en 1944 représentait-il un avantage ou un désavantage pour l'industrie canadienne? C'est une question très importante.

**M. Mounfield:** Oui, en effet. On serait porté à croire que le retrait du tarif américain en 1913 était beaucoup plus important pour nous que le retrait du tarif canadien en 1944.

**Le sénateur Grosart:** Aimeriez-vous que le tarif canadien soit rétabli?

**M. Main:** En ce qui a trait à votre première question, sénateur, j'étais à Ottawa lorsqu'on a retiré le tarif sur les machines agricoles. Je ne faisais pas partie à ce moment-là de la Société Massey-Ferguson. Je siégeais à la Commission sur les prix et le commerce en temps de guerre. La raison du retrait du tarif, si je me souviens bien, était que la Commission sur les prix et le commerce en tant de guerre ou, le gouvernement canadien si vous préférez, désirait à l'époque maintenir les prix aussi bas que possible après la fin des contrôles. Comme la plupart des machines agricoles étaient produites aux États-Unis, le meilleur moyen d'assurer aux consommateurs des prix raisonnables était de retirer le tarif. Il n'y avait pas d'industrie canadienne concurrentielle à cette époque. La société Massey-Ferguson ne possédait pas d'usine de fabrication de tracteurs au Canada et notre fabrication de moissonneuses-batteuses était peu importante. Ainsi, le retrait du tarif était subordonné au programme visant à mettre fin aux contrôles adoptés en 1944-1945.

**Le sénateur Grosart:** Je ne me préoccupe pas tant des raisons du retrait que de ses conséquences.

**M. Main:** Les conséquences ont une certaine importance en raison de l'état de l'industrie à cette époque.

**Le sénateur Grosart:** Aujourd'hui, l'absence de tarif canadien sur les machines agricoles représente-t-il un avantage ou un désavantage?

**M. Mounfield:** Je ne considère pas le retrait du tarif canadien comme un désavantage. Je ne voudrais certainement pas qu'il soit rétabli. Nous accueillons avec joie la concurrence. Nous réussissons à approvisionner en tracteurs le marché canadien et nous pouvons également produire dans nos usines canadiennes la majeure partie des pièces qui entrent dans le montage des tracteurs à Détroit. Nous sommes satisfaits de l'accord de libre-échange actuellement en vigueur.

**Le sénateur Grosart:** On note cependant à long terme une diminution de vos ventes sur le marché nord-américain. Est-ce exact?



[Text]

**Mr. Mounfield:** No, I do not think that is true. Certainly, our share of the Canadian market has been increasing, and our share of the U.S. market has increased modestly in the last ten years.

**Senator Grosart:** The Barber report seems to indicate that, despite increased Canadian exports to the United States since 1944, Canada's share of farm machinery manufactured in North America has fallen to seven per cent, and the year then given was 1972.

**Mr. Mounfield:** In my remarks I was referring to the situation as it related to Massey-Ferguson, whereas Dr. Barber was referring to the Canadian industry generally. As can be seen from the documents I tabled earlier, our balance of trade deficit has been increasing as far as the industry generally is concerned. Perhaps what we need are stronger Canadian manufacturing companies, like Massey-Ferguson, that can compete in the U.S. market.

Someone asked what the government could be doing by way of legislation. I do not know about legislation, but I think we should be encouraging the existence of more Canadian multinational corporations. We in this country tend to think of multi-national corporations as being foreign-based companies coming into Canada and, in some way, damaging the economy of this country. In my view, bigness is not necessarily a bad thing. In many instances, bigness is good. We should be encouraging Canadian companies to grow into multi-national companies and to not only export but to open up offices and manufacturing facilities abroad. That is something we could and should be doing in this country.

**Senator Grosart:** Do I understand you to say, then, that in your experience your percentage share of the North American market has run counter to the experience of the total Canadian industry?

**Mr. Mounfield:** I believe that to be correct, yes.

**Senator Grosart:** Would this have anything to do with the bigness of Massey-Ferguson in Canada? You have 25 per cent of the Canadian market. Why are the others not performing as well as Massey-Ferguson in terms of share of the market?

**Mr. Mounfield:** Our major competitors in the Canadian market are not Canadian companies; rather, they are U.S. manufacturing companies who are selling in Canada.

**Senator Grosart:** Then, for companies in the farm machinery manufacturing business, is there a lesson to be learned from the Massey-Ferguson experience? Should there be larger companies?

**Mr. Mounfield:** Yes. Mind you, I think Mr. Main said that we were fortunate—and I think we were fortunate—that we started earlier, and I read in my little summary of the history of the company the letter that Mr. C. A. Massey wrote over 100 years ago saying, in effect, "We don't want any protection; we want to get out and tackle the big markets to the south." And I think that that is the kind of policy, starting 100 years ago, that got us where we are today. I think more

[Traduction]

**M. Mounfield:** Non, je ne crois pas. Nos ventes sur le marché canadien se sont certainement accrues et nous avons fait des gains modestes sur le marché américain au cours des dix dernières années.

**Le sénateur Grosart:** D'après le rapport Barber, en dépit d'une augmentation des exportations canadiennes aux États-Unis depuis 1944, les ventes de machines agricoles effectuées par le Canada sur le marché nord-américain ont diminué de 7% en 1972.

**M. Mounfield:** Je faisais allusion à la situation de la société Massey-Ferguson alors que M. Barber réfère à l'industrie canadienne en général. Comme le confirment les documents que j'ai déposés plus tôt, notre balance commerciale accuse un déficit croissant en ce qui a trait à l'industrie en général. Nous avons sans doute besoin de sociétés manufacturières canadiennes plus fortes, comme la société Massey-Ferguson, qui soient concurrentielles sur le marché américain.

L'un d'entre vous désirait savoir ce que le gouvernement pouvait faire à cet effet par voie législative. Je n'en sais rien, mais je crois que nous devrions encourager la création de sociétés multinationales canadiennes. Nous avons tendance à considérer les sociétés multinationales comme des sociétés étrangères dont la venue au Canada nuit à l'économie du pays. A mon avis, les sociétés multinationales ne sont pas nécessairement mauvaises. Dans plusieurs cas, elles présentent un avantage. Nous devrions encourager les sociétés canadiennes à devenir des sociétés multinationales et non seulement à exporter à l'étranger, mais à y ouvrir des bureaux et des usines manufacturières. C'est une politique que le Canada aurait avantage à adopter.

**Le sénateur Grosart:** Si je comprends bien, vous dites que dans votre cas votre part en pourcentage du marché nord-américain a augmenté contrairement à ce qui se produit pour l'ensemble de l'industrie canadienne?

**M. Mounfield:** Je pense que c'est exact, oui.

**Le sénateur Grosart:** Peut-on attribuer cela à l'envergure de la Massey-Ferguson au Canada? Vous avez 25 p. 100 du marché canadien. Pourquoi les autres ne réussissent-ils pas aussi bien que la Massey-Ferguson pour obtenir une part du marché?

**M. Mounfield:** Nos principaux concurrents sur le marché canadien ne sont pas des sociétés canadiennes, mais plutôt des sociétés qui fabriquent aux États-Unis et vendent au Canada.

**Le sénateur Grosart:** Les sociétés qui fabriquent des machines agricoles peuvent-elles tirer profit de l'expérience de la Massey-Ferguson? Devraient-elles être plus importantes?

**M. Mounfield:** Oui. Je pense que M. Main a déjà dit que nous avons eu de la chance—et je pense que nous avons eu la chance de débiter plutôt. Dans mon petit résumé historique de la société, j'ai cité quelques extraits de la lettre où M. C. A. Massey écrivait il y a plus de 100 ans « nous ne voulons aucune protection; nous voulons sortir et nous attaquer aux grands marchés du sud. » Je pense que c'est cette politique commencée il y a cent ans qui a fait que nous en soyons là aujourd'hui. Je

[Text]

companies should look that way. I realize that it is difficult in 1977 to do the kind of things that one could do in 1876, but I would like to see more companies looking at expanding abroad.

**Senator Grosart:** Your industry and the automobile industry seem to be the two that have made this free trade experiment work. Would you compare the two? They are not entirely similar, but because we are interested in this as probably one answer to the U.S.-Canada trade problem, could you compare the two?

**Mr. Mounfield:** No, they are not the same. The Auto Pact, of course, has some safeguards built in and it has more limitations than our particular industry does. Nevertheless, these are two industries where the Canadian portion of the industry seems to have survived without tariff protection. The Canadian part of the automotive industry has some other forms of safeguards which, I guess, help them, but I think when you get to a certain stage in your development it indicates that we in Canada can compete on an equal basis with companies south of the border.

Would you like to add anything to that, Mr. Main?

**Mr. Main:** I don't think I could. It is a very difficult question, obviously, and I have to come back to my point that I think that we, as a company, were rather lucky in some of the moves we made and in the timing of those moves. I don't like to put it all down to luck; I should like to think that some of it was based on good management. But to take our situation and apply it to others who may not have been as lucky or who may not be able to be as lucky, I think would be an over-simplification. We were simply lucky in Canada, in that we had the right product and we made the right moves with that product which enabled us to compete in the North American market. Now there are many other companies who just won't have that opportunity either in our business or in other businesses.

**Senator Grosart:** Or who would not take it if they had it?

**Mr. Main:** They might not have the nerve to take it, if they did.

**The Chairman:** Or would rather not be given the opportunity of having to decide to take it.

**Senator Grosart:** Would you like some of the Auto Pact safeguards in your industry?

**Mr. Mounfield:** No, I don't think so.

**Senator Rowe:** Mr. Mounfield, you spoke about your ability to compete in the American market and that reminded me that earlier here today you said—to my surprise, I might add, and I would think to the surprise of others and, indeed, to their

[Traduction]

pense qu'un plus grand nombre de sociétés devraient suivre cet exemple. Je conviens qu'il est difficile en 1977 de faire les mêmes choses qui étaient encore possibles en 1876. Mais j'aimerais qu'un plus grand nombre de sociétés cherchent à prendre de l'expansion à l'étranger.

**Le sénateur Grosart:** Votre industrie et la demi-industrie de l'automobile semblent les deux seules qui considèrent que cette expérience de libre échange donne de bons résultats. Pourriez-vous faire une comparaison entre les deux? Elles ne sont pas tout à fait semblables, mais étant donné que nous nous intéressons à cette question en supposant qu'il y ait probablement une même réponse pour le problème du commerce canado-américain, pourriez-vous comparer les deux?

**M. Mounfield:** Non, il ne s'agit pas de la même industrie. L'Accord canado-américain de l'automobile, prévoit évidemment certaines garanties et on y trouve plus de contingents que dans notre industrie. Toutefois, il s'agit de deux industries où la partie canadienne semble avoir survécu sans protection tarifaire. L'industrie automobile canadienne bénéficie d'autres formes de protection qui, je suppose, l'aident, mais je pense que lorsque l'industrie atteint un certain niveau de développement, cela indique que nous pouvons au Canada faire concurrence aux sociétés américaines sur une base d'égalité.

Voudriez-vous ajouter quelque chose, monsieur Main?

**M. Main:** Je ne pourrais pas, je crois. C'est évidemment une question très difficile et je dois répéter qu'à mon avis notre société à plutôt eu de la chance pour ce qui est de certaines décisions que nous avons prises au bon moment. Je n'aime pas tout attribuer à la chance; j'aimerais aussi penser qu'une partie du succès est due à la bonne gestion. Je crois cependant qu'il serait simpliste de comparer notre situation à celle d'autres sociétés qui n'ont peut-être pas eu autant de chance ou qui n'ont pas eu la possibilité d'en avoir autant. Nous avons simplement eu de la chance au Canada en ce sens que nous avons le bon produit et que nous avons pris les bonnes décisions, ce qui a permis de nous rendre compétitifs sur le marché nord-américain. Il y a beaucoup d'autres sociétés qui n'ont pas cette occasion soit dans notre domaine, soit dans un autre.

**Le sénateur Grosart:** Ou qui n'en profiteraient pas si elles l'avaient?

**M. Main:** Peut-être n'auraient-elles pas le courage d'en profiter si elles en avaient eu l'occasion.

**Le président:** Ou préféreraient-elles ne pas avoir l'occasion d'avoir à prendre la décision d'en profiter.

**Le sénateur Grosart:** Aimerez-vous bénéficier de certaines mesures protectrices comme celles prévues dans l'Accord canado-américain de l'automobile dans votre domaine de l'industrie?

**M. Mounfield:** Non, je ne le pense pas.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur Mounfield, vous avez parlé de votre position concurrentielle sur le marché américain, ce qui m'a rappelé que vous avez dit auparavant, à ma grande surprise et je pourrais ajouter à la surprise de d'autres person-



[Text]

satisfaction—that productivity in the Canadian factories and the Canadian enterprise is as good as it is in the American. At least, I think you said that.

**Mr. Mounfield:** Well, I said one of the problems with productivity is the definition, and that most people associate it with labour productivity and think of it in terms of work effort. From that point of view, the work effort in Canada is as good as it is in the United States.

**Senator Rowe:** Well, we have sat here and listened to a progression of witnesses over the last two years who have given us a unanimous tale of woe when it came to a comparison of Canadian productivity with American. You are the only exception that I recall, although there may have been others.

**The Chairman:** Senator Rowe, if I may comment on that, I think they have all come close to saying, or many of the witnesses have come close to saying the same thing that Mr. Mounfield said earlier, that it was not to be laid just at the door of the labourer and how hard he worked. He said that there were many other factors that made our productivity poorer, including climate and transportation.

**Senator Rowe:** We have had examples given us here by witnesses where Canadian productivity was as much as 20 per cent below that of American productivity under similar circumstances, when balanced out. Certainly, the differential has not always been that great, but it has ranged around 5 per cent, 10 per cent and 12 per cent. Again, I take it that does not apply in the case of Massey-Ferguson.

**Mr. Mounfield:** Well, I am suggesting that the reasons for that lower productivity are not labour effort, that they are things like short production runs, lower capital investment and so on. These also apply in our particular case. We have shorter production runs because we happen to manufacture combines which, I guess, are more labour intensive than capital intensive. We have shorter production runs of combines than we have of tractors in the United States. So, to that extent, I would have to say that perhaps productivity is lower. We have put in the capital here, and the point I was making was that I do not think that Canadian labour is any less productive, given the same tools and the same amount of capital equipment and the same long production runs as elsewhere. I do not think we can put it at the door of labour.

**Mr. Main:** May I add a comment, Mr. Chairman, which is not specifically on productivity but which has some bearing on the question the senator has raised? Before we built our combine plant in Brantford in 1964, we did a study to decide where would be the ideal place to locate a combine plant knowing that that plant would serve all of the North American market. As I recall the figures, the farther west we went the better, because certainly Brantford is on the eastern fringe of an area where you would locate a combine plant. Locating the

[Traduction]

nes et aussi à leur satisfaction, que la productivité des manufactures canadiennes et de l'entreprise canadienne est aussi bonne qu'aux États-Unis. Du moins, c'est ce que je pense que vous avez dit.

**M. Mounfield:** J'ai mentionné que l'un des problèmes concernant la productivité est celui de la définir, et que la plupart des gens l'associent avec la productivité de la main-d'œuvre et y pensent du point de vue de l'effort déployé au travail. De ce point de vue, l'effort déployé au Canada est aussi bon qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Rowe:** Au cours des deux dernières années j'ai écouté une succession de témoins qui unanimement nous ont raconté une triste histoire quant il était question de comparer la productivité du Canada à celle des États-Unis. Vous êtes la seule exception dont je me souviens, même s'il y en a eu d'autres.

**Le président:** Sénateur Rowe, si je puis ajouter quelque chose, je pense qu'ils ont presque tous dit, ou beaucoup de témoins ont presque dit la même chose que M. Mounfield tout à l'heure, que la productivité ne se résumait pas à considérer le travailleur et ses efforts. Il a dit qu'il y avait beaucoup d'autres facteurs qui rendaient notre productivité moins forte, entre autre le climat et le transport.

**Le sénateur Rowe:** Des témoins nous ont donné des exemples où la productivité du Canada était jusqu'à 20% inférieure à celle des États-Unis dans les mêmes circonstances, quand on faisait le calcul. La différence n'a évidemment pas toujours été aussi grande, elle a varié aux environs de 5%, 10% et 12%, mais je pense que ceci ne s'applique pas à la Massey-Ferguson.

**M. Mounfield:** Je veux dire que les raisons de cette faible productivité n'ont aucun rapport avec l'effort de la main-d'œuvre; il s'agit plutôt de facteurs comme de petites séries de production, des investissements moins élevés etc. Ces facteurs s'appliquent également dans notre cas. Nous avons des séries de production moins longues parce qu'il se trouve que nous fabriquons des moissonneuses-batteuses qui, je suppose, demandent plus de main-d'œuvre que de capitaux. Nos séries de production de moissonneuses-batteuses sont plus courtes que nos séries de production de tracteurs aux États-Unis. Je devrais peut-être dire que dans cette mesure notre productivité est peut-être plus faible. Nous avons investi les capitaux ici et je voulais dire, qu'à mon avis, la main-d'œuvre canadienne est aussi productive si l'on lui donne les mêmes outils, le même matériel de production et les mêmes séries de production qu'ailleurs. Je ne pense pas que nous puissions blâmer la main-d'œuvre.

**M. Main:** Monsieur le président, j'aimerais faire une autre remarque qui ne porte pas spécialement sur la productivité mais qui se rapporte à la question soulevée par le sénateur. Avant d'entreprendre la construction de notre usine de moissonneuses-batteuses, à Brantford, en 1964, nous avons fait une étude sur l'emplacement qui conviendrait le mieux, sachant que cette usine desservirait tout le marché nord américain. D'après le souvenir que j'ai de ces données, l'extrême ouest était le meilleur emplacement, et Brantford se situe à la limite



[Text]

plant in Brantford had advantages, in that it was an area where workers were used to dealing and working with farm machinery, and where we had a long tradition, but locating it there was a definite handicap in terms of freight rates to the markets. Our competitors with combine plants in the mid-west United States are in a much better position than we are to serve the combine market because of the freight differential. So it is not always a question of labour costs. However, at that time we felt that the labour rates were such as to offset the freight differential and therefore the disadvantage of locating in Brantford.

**Senator Croll:** It was also a personnel matter because the people there had been used to working for a long time in this particular field. It was an old-time implement area.

**Senator Rowe:** I would just like to make one further point before we leave this subject, in case there is some misunderstanding. Not always has the difference in productivity as between Canada and the United States been attributed to labour productivity. There has been the question of overall productivity, and I think that on at least one occasion it was attributed to poor management in Canada as compared to management in the United States. But it is the ultimate result that is the serious matter, whoever is responsible for it. I have got the impression, over and over again, given a papermill in Newfoundland or in British Columbia and given a papermill in Tennessee, that productivity is higher in Tennessee than it is here, with all other things balanced out.

**The Chairman:** I think Senator Rowe, that I am correct in saying—and if I am wrong other members of the committee will be able to correct me, but my recollection is that the balance of the testimony given by a number of witnesses on this point has been very close to that of this witness. Is that your recollection, Senator Grosart?

**Senator Grosart:** With one possible exception. We did have some evidence that there was a difference in the attitude of labour leadership. That was the only case that I can recall where there was a specific difference in labour input, the actual labour input, as against all other inputs.

**The Chairman:** I think Mr. Mounfield has been very fair, Senator Rowe, in pointing out that productivity is sometimes confused in people's minds with labour productivity, whereas the word "productivity" must be used to encompass a large number of things, including the cost of money, the exchange rate and everything else.

**Senator McElman:** Perhaps other senators will recall that one of the exceptions to this was the testimony received from

[Traduction]

est d'une région propice, du point de vue emplacement, à la construction d'une usine de fabrication de moissonneuses-batteuses. Il était avantageux de construire une usine à Brantford parce que, dans cette région, les travailleurs étaient habitués à travailler avec la machinerie agricole et que nous y étions implantés depuis longtemps; par contre, en décidant de construire l'usine à cet endroit, nous étions désavantagés du point de vue des tarifs du fret que nous devions payer pour atteindre les marchés. Sur ce rapport, les usines de fabrication de moissonneuses-batteuses qu'ont construites nos concurrents dans le centre-ouest américain étaient mieux situées que les nôtres pour desservir le marché nord américain. Donc, ce n'est pas toujours une question de coûts de main-d'œuvre. Mais à cette période, nous croyons que les taux de main-d'œuvre nous permettraient de compenser la différence des tarifs du fret, annulant ainsi les désavantages que comportait la construction de l'usine à Brantford.

**Le sénateur Croll:** C'était aussi une question de compétence du personnel, parce que les gens de cette région avaient été, depuis longtemps, habitués à travailler dans ce secteur particulier. Cette région œuvrait depuis longtemps dans ce domaine.

**Le sénateur Rowe:** Je voudrais faire un autre commentaire avant de changer de sujet, au cas où il y aurait malentendu. La différence entre la productivité canadienne et la productivité américaine n'a pas toujours été attribuée à la productivité de la main-d'œuvre. Il y avait également la question de la productivité totale; je pense qu'à une occasion, cette différence provenait d'une mauvaise administration des usines canadiennes comparativement à l'administration des usines américaines. Mais c'est le résultat final qui est important, quel qu'en soit le responsable. J'ai toujours eu l'impression que, si j'avais le choix entre une papeterie à Terre-Neuve ou en Colombie-Britannique et une papeterie au Tennessee, la productivité de l'usine du Tennessee serait plus grande que celle des deux autres usines, toutes choses étant égales par ailleurs.

**Le président:** Je pense, sénateur Rowe, que j'ai raison de dire (j'espère que, si je me trompe, les autres membres du comité me reprendront) que, si ma mémoire est bonne, l'ensemble des témoignages des autres témoins sur cette question corroborent celui du témoin. Avez-vous la même impression, sénateur Grosart?

**Le sénateur Grosart:** Oui, à une exception près, peut-être. Nous avons entendu en effet des témoignages qui affirmaient qu'il y avait des différences dans l'attitude des chefs syndicaux. C'était le seul cas dont je me souviens où on a parlé d'une différence précise entre la participation des travailleurs, la participation réelle des travailleurs, comparée aux autres données.

**Le président:** Je pense que M. Mounfield a eu raison, sénateur Rowe, de noter que la productivité est quelques fois confondue, dans l'esprit des gens, avec la productivité de la main-d'œuvre; alors que ce terme «productivité» devrait être utilisé pour englober un grand nombre de facteurs, y compris les coûts de l'argent, le taux des changes etc.

**Le sénateur McElman:** D'autres sénateurs se rappelleront peut-être qu'une des exceptions à cette règle a été le témoi-

[Text]

B.C. Forest Industries that productivity and wage rates vis-à-vis Canada and the United States, particularly with respect to the plywood industry, had started to play a very important part in Canada-U.S. trade.

**The Chairman:** Yes, senator.

**Senator McElman:** It started to play an important part in Canada-U.S. trade and our respective sharing of the world market.

**The Chairman:** That is quite correct, Senator McElman. You make a particularly good point. To myself as a westerner it has been interesting, the testimony we have had, that whereas wage scales in the forest industry in most of Canada, including the west coast, run as high as \$1 an hour more than the American competitors—that is on wages as opposed to other factors—the testimony we have had from this industry, the auto industry and the steel industry in the east has been that the wages have been, basically speaking, very close. So there has been a noticeable difference between those two things.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, on the same subject, I am looking at a copy of the *Telegraph-Journal* of Saint John, New Brunswick, of February 1, Tuesday last. There is a story by Garry Fairbairn of CP out of Washington, headed "U.S. Investor Caution in Canada." Among the matters referred to is the subject under discussion:

A U.S. government study said U.S. wage gains in 1976 matched productivity gains so that American labor costs were unchanged on a unit basis.

That is the important thing, "a unit basis." It goes on:

But in Canada, unit labor costs rose 13.5 per cent. Major European countries showed declines in unit labor costs.

This, of course, is the heart of the whole thing. Wage rates and everything else are not that important, except for their affect upon unit costs.

**Senator Grosart:** Of course. That is the only way you can measure them.

**The Chairman:** Of which we had good statistical evidence from, if you recall, Mr. Southern, of ATCO Industries, who had everything reduced to unit costs.

**Senator McElman:** If I may just add one other fact from this article, Mr. Chairman, at least it is supposed to be a fact, apparently Canada now has the highest hourly wage rate for males in manufacturing in the world, being rated at \$5.03 U.S.

**The Chairman:** Thank you, Senator McElman.

**Senator Croll:** I don't know about that. Of course, I always believe Senator McElman as a witness.

[Traduction]

gnage des représentants de la B.C. Forest Industries qui affirmaient que la productivité et la différence entre les salaires versés au Canada et ceux versés aux États-Unis en particulier, pour ce qui est de l'industrie du contreplaqué, a fini par jouer un rôle très important dans le commerce canado-américain.

**Le président:** Oui, sénateur.

**Le sénateur McElman:** Ce facteur a commencé à jouer un rôle important dans le commerce canado-américain et dans le partage du marché mondial.

**Le président:** C'est exact, sénateur McElman. Votre remarque est pertinente. Moi-même, qui viens de l'Ouest, j'étais intéressé par les témoignages entendus selon lesquels les salaires versés dans l'industrie des pâtes et papiers, dans la plupart des régions du Canada, y compris la côte ouest, étaient d'environ \$1 supérieur, à l'heure, à ceux versés aux concurrents américains (je parle des salaires en opposition aux autres facteurs) les témoignages que nous avons eu des représentants de cette industrie, de ceux de l'industrie automobile et de ceux de l'industrie de l'acier de l'est, affirmaient que les salaires étaient, tout compte fait, assez semblables. Ainsi, il y a eu une différence assez sensible entre ces deux points.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, toujours à ce sujet, j'ai un exemplaire de l'édition de mardi dernier, le 1<sup>er</sup> février, du *Telegraph-Journal* de Saint-Jean, Nouveau-Brunswick. Il y a un article du correspondant de la Presse canadienne à Washington, Garry Fairbairn, intitulé: «Prudence des investisseurs américains au Canada.» Entre autres, ce journaliste affirme que:

«Une étude du gouvernement américain démontre que les salaires payés aux États-Unis en 1976 équivalaient les gains de la productivité, ce qui ne changeait pas les coûts de main-d'œuvre américains à l'unité.

«A l'unité»: voilà l'expression importante. Puis on continue:

«Mais au Canada, les coûts de main-d'œuvre à l'unité ont augmenté de 13.5 p. 100. On a enregistré une diminution des coûts de main-d'œuvre à l'unité dans la plupart des pays européens.

Évidemment, c'est là la source du problème. Les taux des salaires et tous les autres facteurs ne sont pas aussi importants, tant qu'ils n'influencent pas les coûts à l'unité.

**Le sénateur Grosart:** Évidemment, c'est la seule façon de les évaluer.

**Le président:** D'ailleurs nous avons entendu un témoignage très intéressant de M. Southern, d'ATCO Limited qui portait sur les statistiques, il avait tout calculé en coûts à l'unité.

**Le sénateur McElman:** Puis-je me permettre de faire un commentaire à propos de cet article, monsieur le président. On suppose, comme un fait, que le Canada jouit des taux horaires versés aux employés masculins des industries manufacturières sont les plus élevés du monde, soit 5.3 dollars américains.

**Le président:** Merci, sénateur McElman.

**Le sénateur Croll:** Je l'ignorais. Évidemment, j'ai toujours cru aux propos du sénateur McElman.



[Text]

**Senator McElman:** Here is the paper, senator; you can read it yourself.

**Senator Croll:** I don't care what that paper says.

**Senator McElman:** I am simply reading it.

**Senator Croll:** I know, but we must not leave it on the record as being the absolute, because it is just a report in one of the papers. We will leave it at that.

**Senator Grosart:** It is from a pretty thorough-going study.

**Senator Croll:** I have some views on it, but I will not deal with that at the moment.

The question I asked before interests me, and perhaps the others. I was brought up in this country in political life believing that all you farm machinery fellows were pirates, thieves and whatnot—reading the western newspapers at that time and listening to the westerners. All of a sudden I came back to the country and after the war, boom, free trade! Well, was that a political decision? How did that come about all of a sudden, almost 40 years later, or 30 years later? We waited around and then, suddenly, overnight it came. What brought it on?

**Mr. Mounfield:** Senator Croll, you asked earlier what Merrill Denison said. I happened to note that it is on page 286 of his book. I do not necessarily agree with Merrill Denison, but he said:

Whether the removal of the customs barrier was prompted by the growing strength of the C.C.F. on the eve of another Canadian Federal election or by a desire to perpetuate the benefits of wartime economic co-operation between Canada and the United States is somewhat difficult to determine.

So Merrill Denison is not sure whether it was a political decision or whether it was a decision to continue the type of economic co-operation that we had had between Canada and the United States during the war.

**Senator Croll:** I was of the view that it was C.D. Howe's decision. I am satisfied of that, because that was his trend. And I think we have gotten too far away from some of those very fine decisions that he made in other days that would suit us today.

**The Chairman:** I see Mr. Main shaking his head, and as he did make some comments on this point a few minutes ago, perhaps he would like to continue.

**Mr. Main:** Thank you. These are personal comments, in the sense that to a degree I was participating in the decisions taken at that time. They had nothing to do with the Honourable C.D. Howe, I can assure you of that. They were part of the Wartime Prices and Trade Board activities. As I mentioned, at the time of decontrolling prices in the late forties, the action was taken on the basis that in fact most of the farm machinery

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Voici le journal, sénateur. Vous pouvez le vérifier vous-même.

**Le sénateur Croll:** Ce que peut dire le journal m'est tout à fait indifférent.

**Le sénateur McElman:** Tout ce que j'ai dit est écrit dans le journal.

**Le sénateur Croll:** Je ne crois pas que nous devrions inscrire cela dans le compte-rendu et le considérer comme parole d'évangile, simplement parce que c'est publié dans un journal. Nous devons le considérer comme un simple article.

**Le sénateur Grosart:** C'est pourtant une étude assez poussée.

**Le sénateur Croll:** J'ai des opinions personnelles là-dessus, mais je ne veux pas les exprimer à ce moment-ci.

Comme d'autres collègues, je m'intéresse à la question que j'ai soulevée tout à l'heure. J'ai été élevé dans ce pays et, dans le domaine politique, et j'ai appris à croire que tous les gens du secteur des machines agricoles sont des pirates, des voleurs et des vauriens, en lisant les journaux de l'ouest à cette époque et en écoutant parler les gens de l'ouest. A mon retour au Canada, après la guerre, il y eut cette explosion soudaine de la libre entreprise; entrainait-elle dans le cadre d'une décision politique? Comment est-elle arrivée, brusquement, après 30 ou 40 ans d'attente? Nous l'espérions depuis longtemps, et soudain elle apparaissait, mais pour qu'elle raison?

**M. Mounfield:** Sénateur Croll, vous vouliez connaître l'interprétation de Merrill Denison; je l'ai trouvée par hasard à la page 286 de son livre; je ne suis nécessairement d'accord avec lui, mais je voudrais le citer:

Il est assez difficile de déterminer si la suppression des barrières douanières découlait de la montée croissante de la CCF à la veille d'une autre élection fédérale au Canada, ou de la volonté de perpétuer les avantages qu'avait apportés la collaboration canado-américaine en temps de guerre.

Merrill Denison se demande donc s'il s'agit d'une décision rattachée à des événements politiques, ou si elle visait à poursuivre la coopération économique qui existait en temps de guerre entre le Canada et les États-Unis.

**Le sénateur Croll:** J'avais l'impression que cette décision émanait de C. D. Howe. J'en suis convaincu, car cela correspond à ses orientations; j'estime que nous nous sommes beaucoup trop écarté de certaines excellentes décisions qu'il avait prises autrefois, et qui auraient pu fort bien nous convenir aujourd'hui.

**Le président:** Je constate que M. Main hoche la tête, et comme il avait fait quelques remarques à ce sujet il y a quelques minutes, il voudrait peut-être reprendre la parole.

**M. Main:** Je vous remercie; mes remarques seront nécessairement subjectives, parce que j'étais dans une certaine mesure parmi ceux qui avait alors pris cette décision. L'honorable C. D. Howe n'y est pour rien, je puis vous l'affirmer; ces décisions avaient été prises, dans le cadre des activités de la Commission des prix et des échanges en temps de guerre. Encore une fois, à la fin des années 40, où il s'agissait de supprimer les contrôles



[Text]

products coming into the Canadian market were imported. There was not a strong Canadian company at that time, including Massey-Ferguson. We were not a strong Canadian manufacturer, and we were not making tractors. Therefore, reducing the tariffs was a way of cushioning the impact of the removal of price controls, and it had nothing to do with the Canadian co-operation which Mr. Merrill Denison talks about.

**Senator Croll:** But the wartime prices were under C.D. Howe.

**Mr. Main:** No, sir, I beg to differ with you on that; it was under the Department of Justice.

**Senator Croll:** Under the Department of Justice?

**Mr. Main:** Yes, at that time.

**Senator Croll:** Well, immediately after, do you remember when we had the hearing on the decontrolling in 1945? Were you here in 1945?

**Mr. Main:** Yes, I was here in 1945.

**Senator Croll:** Do you remember when we had the hearing, when labour threatened to go out on strike and Gordon was in charge and they wanted to break the rule on the amount of increase that they could receive? I was on the committee at the time, and I got my instructions and my directions from C. D. Howe.

**Mr. Main:** Well, sir, we were on different sides, I guess, because I worked for Donald Gordon and he got his at that time from the Minister of Justice, as I recall.

**Senator Croll:** Well, as a matter of fact, Donald Gordon was my main witness. He and Gavsie and Deutsch and all the rest of them were the main witnesses, and Gordon was the man who led the whole fight. In any event, your view is as good as mine. You were there. But one statement was made that I think should be corrected.

Well, I will take his view on it. Memory becomes very leaky after 40 years.

One statement you made, Mr. Mounfield, and I have no real disagreement with it, is a statement which is often made by men in the business world, who keep talking about our social expenditures. I think it is well to know that in terms of the gross national product, the difference between what we spend in Canada and what the Americans spend is a decimal point. The Americans spend a decimal point more than we do. We spend well and they spend well. But it is not on a line. I have often heard the statement made, and I want to take this opportunity to correct it. In all other respects I agree with you.

**Mr. Mounfield:** When we talk about productivity, as a country—

**Senator Croll:** Social expenditure is what you were talking about.

**Mr. Mounfield:** Yes, but I think I was talking about productivity at the time.

[Traduction]

sur les prix, nous avons pris pour point de départ le fait que la majeure partie de l'équipement agricole était en fait importé. Massey-Ferguson pas plus que les autres sociétés canadiennes n'étaient alors suffisamment développées; nos possibilités étaient assez limitées, et nous ne fabriquions pas de tracteurs. La diminution des tarifs nous permettait donc d'amortir l'impact causé par la suppression des contrôles des prix, ce qui n'avait rien à voir avec la coopération canadienne dont parle M. Merrill Denison.

**Le sénateur Croll:** Mais c'était C. D. Howe qui avait fixé les prix en vigueur en temps de guerre.

**M. Main:** Non monsieur, je regrette de devoir vous dire, que c'était le ministre de la Justice qui s'en était chargé.

**Le sénateur Croll:** Le ministre de la Justice?

**M. Main:** Oui, en ce temps-là.

**Le sénateur Croll:** Immédiatement après, en 1945, vous souvenez-vous des débats sur la fin des contrôles? Étiez-vous alors au Canada?

**M. Main:** Oui, j'étais présent en 1945.

**Le sénateur Croll:** Vous souvenez-vous que lors des délibérations, le secteur ouvrier, que dirigeait alors Gordon, avaient menacé de se mettre en grève et voulait contrevenir à la règle régissant les augmentations qu'ils pourraient obtenir. Je faisais alors partie du Comité, et c'était C. D. Howe qui m'avait donné des instructions et des directives à suivre.

**M. Main:** Nous n'étions sans doute pas du même bord, car je travaillais pour Donald Gordon qui, je m'en souviens, avait reçu des instructions du ministre de la Justice.

**Le sénateur Croll:** Le fait est que Donald Gordon était mon principal témoin; il y avait aussi Gavsie, Deutsch et leurs amis, mais Gordon dirigeait le combat. De toutes façons, votre point de vue est aussi valable que le mien, puisque vous assistiez aussi à ces délibérations, mais on y avait fait une remarque qui, selon moi, doit être corrigée.

Eh bien, je lui demanderais son point de vue à ce sujet, car les souvenirs s'estompent beaucoup après 40 ans.

Monsieur Mounfield, je ne suis pas vraiment en désaccord avec vous, mais je tiens à dire que des hommes d'affaires font souvent ce genre de remarque lorsqu'ils parlent de nos dépenses dans le domaine social. J'estime qu'il est bon de savoir qu'en termes de produit national brut, nos dépenses par rapport à celles des Américains se situent à un niveau décimal; ils dépensent un peu plus que nous, mais leurs théories sont aussi valables que les nôtres, et on ne peut pas les comparer. Cependant, j'ai souvent entendu une telle remarque, et je voudrais profiter de cette occasion pour la corriger, quoique par ailleurs je suis d'accord avec vous.

**M. Mounfield:** Lorsque nous parlons de productivité comme pays—

**Le sénateur Croll:** Vous parliez de dépenses dans les domaines sociale.

**M. Mounfield:** Oui, mais je parlais aussi de la productivité à l'époque.

[Text]

**Senator Croll:** Yes.

**Mr. Mounfield:** I just feel that this has nothing to do with Massey-Ferguson's productivity or labour productivity, but our productivity as a country. We are, through unemployment insurance plans, paying people to "not work", and we are all striving to have earlier pension plans—the UAW have gone for "30 and out," 30 years working and then you can retire. It just seems to me, as a Canadian, that the more people we put on retirement at age 55, having encouraged them to stay at school until they were 28, the fewer people there are who are actually producing and the more people there are who are actually living off the income of our country. Admittedly, we have to have unemployment insurance for people who cannot find work, but having programs which are in fact paying more for people who are not producing and less for the people who are producing will have an effect on the total productivity of the country.

**Senator Lang:** On a rather technical note, did the introduction of the new Income Tax Act in 1971, and its new concepts with regard to foreign income—I believe it is referred to as FAPI—inhibit in any way your multinational operations?

**Mr. Mounfield:** I should like Mr. Main to answer that.

**Mr. Main:** Perhaps you and I may not agree. Let me have my say and you can disagree with me later. As the definition of FAPI has evolved, no, I would say it has not had a significant impact on Massey-Ferguson. As it was originally set out, before it became legislation, during the period of discussion there was a great deal of confusion as to what was meant by FAPI; but in terms of the definition as it now exists, I would say that the impact on us has been negligible.

**Senator Lang:** Are there any other tax factors which inhibit Canadian companies from being multinational companies?

**Mr. Main:** In broad terms, I would have to say—and I think Mr. Mounfield would agree—that Canada is a good place for a multinational company to be based, from a tax point of view, from the multinational aspect of it.

**Senator Lang:** Did International Utilities move out?

**Mr. Mounfield:** Several companies moved out at the time of the Carter tax commission and the White Paper on Taxation that had these rather negative foreign accrual property income provisions in them. In fact, I think our parent company threatened to move out, or pointed out that the parent holding company would find it very difficult to remain in Canada under the provisions as they were drafted. There were three or four companies that I know of which did move their head offices out of Canada. I am not sure whether International Utilities was included at that time, but several other companies moved out at that time. The foreign accrual property

[Traduction]

**Le sénateur Croll:** En effet.

**M. Mounfield:** J'estime simplement que cela n'a rien à voir avec la productivité de Massey-Ferguson ou celle de la main-d'œuvre, mais plutôt de notre productivité en tant que pays. Par le truchement des régimes d'assurance-chômage, nous donnons de l'argent à des personnes afin qu'elles restent inactives; nous essayons tous d'obtenir des régimes de retraite anticipée, et c'est ainsi que les Travailleurs unis de l'automobile ne veulent plus travailler que pendant 30 ans. Comme Canadien, j'estime que plus il y aura des gens à la retraite à 55 ans—et, soit dit en passant, nous les avons encouragés à étudier jusqu'à l'âge de 28 ans—moins il y aura de personnes qui seront réellement en train de produire, et plus il y en aura qui puiseront aux caisses de l'État pour subvenir à leurs besoins. Évidemment, nous devons avoir des assurances-chômage pour ceux qui ne peuvent trouver du travail, mais ces programmes qui sont en fait plus généreux à l'égard des improductifs auront des répercussions sur l'ensemble de notre économie, sur le plan de la production.

**Le sénateur Lang:** D'un point de vue plutôt théorique, vos activités comme multinationale ont-elles été gênées par l'introduction de la nouvelle loi de l'impôt sur le revenu de 1971, avec ses nouvelles considérations sur les revenus étrangers ou plus exactement sur le FARI «c'est à-dire le revenu tiré des biens situés à l'étranger»?

**M. Mounfield:** Je demanderais à M. Main de vous répondre à ce sujet.

**M. Main:** Nous ne serons peut-être pas d'accord, mais je voudrais vous donner mon point de vue que vous pourrez critiquer ensuite plus tard. Comme la définition de ces revenus a évolué, je dirais qu'elle n'a pas eu de conséquences sérieuses pour Massey-Ferguson. Avant que la loi n'entre en vigueur, au stade des premières discussions, il était difficile de savoir ce que représentaient les «revenus tirés» de biens situés à l'étranger, mais d'après la définition actuelle, je dirais que nous avons subi des répercussions minimes.

**Le sénateur Lang:** Y a-t-il d'autres facteurs d'ordre fiscal qui empêchent des sociétés canadiennes de devenir des multinationales?

**M. Main:** En général, je voudrais dire que le Canada constitue une bonne base pour des multinationales, étant donné les avantages fiscaux qui leur sont accordés, et je pense que M. Mounfield partage mon opinion.

**Le sénateur Lang:** *L'International Utilities* a-t-elle déménagé?

**M. Mounfield:** Plusieurs sociétés ont déménagé à l'époque de la Commission Carter et du Livre blanc sur la fiscalité, qui prévoyaient des dispositions plutôt désavantageuses à l'égard des revenus de biens situés à l'étranger. En fait, je crois que notre société-mère avait menacé de déménager, ou du moins elle avait signalé que de telles mesures étaient loin d'encourager la société de contrôle à demeurer au Canada. Je connais trois ou quatre sociétés qui ont transféré leur siège social à l'extérieur du Canada; plusieurs en avaient alors fait autant, mais j'ignore si *l'International Utilities* avait aussi déménagé à l'époque. Les règlements sur les revenus de biens situés à



[Text]

income rules were subsequently modified to make it a little more palatable to a Canadian multinational operation with a head office in Canada.

**Senator Lang:** So it has not been an inhibiting factor?

**Mr. Mounfield:** I do not believe so.

**Senator Croll:** You may know that an amendment to the Combines Investigation Act will be proposed shortly permitting companies to combine for purposes of markets within limits. Small companies can combine into groups. Are you aware of that?

**Mr. Snelgrove:** yes, senator, we are. Through the Canadian Manufacturers' Association we have been entering discussions with the bureau and the minister. So we are quite aware of it—under specialization agreements, export agreements.

**Mr. Mounfield:** That is one of the advantages in the United States, in that a group of associated companies, sister companies, can put their tax returns together. If one is in a loss position, those losses can be offset against the profits of other companies in the same group; whereas in Canada, under our present tax legislation, that is not possible.

**Senator Carter:** Mr. Chairman, I should like to have another go at the question asked by Senator Grosart about competition. Perhaps I could put it another way. If the tariff had not been removed, do you think Massey-Ferguson would be as competitive today?

**Mr. Mounfield:** If the Canadian tariff had not been removed in 1944?

**Senator Carter:** Yes.

**Mr. Mounfield:** I think we probably would have; although I guess the fact that we do have this competition from all over the world probably sharpens us up a little. I think it has been good for us. It keeps us on our toes and makes us work a little harder to do business here in this country. We have competition from everywhere.

**The Chairman:** Senator Carter, you mean if the Canadian tariff had been left on and there was an equal American tariff—because the Americans would hardly have sat still while these industries flourished. If we had not taken ours off, they probably would have had one. If the farm equipment business had had a tariff similar to other manufacturing in Canada, going both ways, would your company have developed the way it has?

**Mr. Mounfield:** No, I do not believe it would have. Access to the U.S. markets is one of the keys to the success of our company.

**Senator McElman:** If the Canadian Tariff had stayed on, would Massey-Ferguson be producing tractors in Canada today?

[Traduction]

l'étranger furent par la suite modifiés pour encourager les multinationales canadiennes à installer leur siège social au Canada.

**Le sénateur Lang:** Ce ne fut donc pas un facteur négatif?

**M. Mounfield:** Je ne le crois pas.

**Le sénateur Croll:** Vous savez peut-être que très prochainement on proposera de modifier la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions afin de permettre à des sociétés de former des coalitions pour obtenir des débouchés sur des marchés dans le cadre de certaines limites. Les petites sociétés peuvent constituer des groupes. Êtes-vous au courant de cette disposition?

**M. Snelgrove:** Oui sénateur. Par l'intermédiaire de l'Association des manufacturiers canadiens nous avons entamé des discussions avec le bureau et le ministre. Donc, nous sommes tout à fait au courant de cette disposition, en vue d'accords de spécialisation, d'exportations.

**M. Mounfield:** C'est un des avantages aux États-Unis, en ce sens qu'un groupe de sociétés associées, de sociétés sœurs, peuvent réunir leurs déclarations d'impôt. Si une d'entre elles accuse un déficit, il peut être compensé en fonction des bénéfices des autres sociétés du même groupe, tandis qu'au Canada, aux termes de la Loi de l'impôt en vigueur, c'est impossible.

**Le sénateur Carter:** Monsieur le président, j'aimerais aborder à nouveau la question posée par le sénateur Grosart au sujet de la concurrence. Je pourrais peut-être la poser différemment. Si on n'avait pas supprimé le tarif douanier, pensez-vous que Massey-Ferguson serait aussi concurrentiel actuellement?

**M. Mounfield:** Si ce tarif douanier n'avait pas été supprimé au Canada en 1944?

**Le sénateur Carter:** Oui.

**M. Mounfield:** Je pense qu'il est probable que nous l'aurions été, bien que je pense que la concurrence que nous font les autres pays nous stimule probablement: je pense que cela nous a été profitable. Nous demeurons vigilants et nous sommes obligés de faire un peu plus d'efforts pour faire des affaires au Canada. Nous nous heurtons à la concurrence de toutes parts.

**Le président:** Sénateur Carter, vous voulez dire que si au Canada on avait conservé ce tarif douanier, et s'il y avait un tarif équivalent aux États-Unis, les Américains ne seraient pas restés sans réagir, tandis que ces industries prospéraient. Si nous n'avions pas supprimé le nôtre, ils en auraient probablement imposé un. Si le matériel agricole avait été soumis à un tarif douanier similaire à celui qui a été imposé au Canada aux autres produits manufacturés qui fut appliqué dans les deux sens, votre société aurait-elle connu la même expansion qu'actuellement?

**M. Mounfield:** J'en doute. L'accès aux marchés des États-Unis est un des facteurs essentiels du succès de notre société.

**Le sénateur McElman:** Si le droit de douane avait été maintenu au Canada, la Société Massey-Ferguson fabriquerait-elle des tracteurs au Canada actuellement?



[Text]

**Mr. Mounfield:** I would doubt it. I do not know what the tariff was when it came off, but I would think that the market in Canada for tractors is sufficiently small that it would not really justify a manufacturer of tractors in this country. When we talk about manufacturing tractors, we are all impressed with where the final product comes off the assembly line. I did a study a few years ago when the CBC did a program about all Massey-Fergusons tractors being made in Detroit. I discovered that on two or three models of tractors there were more labour hours of Canadian content than there were of U.S. content. And it was skilled labour. We had foundry men, machinists, welders. Certainly the assembly was done in Detroit, but when we considered the fact that the cabs, were made here, the castings, were made here and also a lot of the machining was done here we had more labour hours. We tend to say that the tractor is made in Detroit, but when you have an integrated manufacturing operation such as the type of arrangement in our industry, you can still have quite a bit of labour. What we are trying to do is to provide jobs, and skilled jobs at that, in this country, even though the final product may be assembled there.

We hear people say, "We will set up and do it ourselves." In the developing countries they may want a tractor factory. We say, "Sure, if the market is right, we will look at the possibilities of providing a tractor factory." But it starts out as an assembly operation and all the components come in from other factories around the world. We bring in transmissions, engines, and all the things that take a lot of manufacturing know-how, capital and jobs, and the assembly is done in the developing country. But that does not employ many people and does not develop many skills. It will develop into a more integrated manufacturing operation, but certainly the mere fact that the thing is assembled in a particular country does not mean that it is manufactured there.

**Senator Sparrow:** You referred to your study made on some tractors. Are you leaving the impression that it was a big part of that input, or would it be a very small part, like one per cent or 5 per cent? It could be a garden tractor that you were referring to.

**Mr. Mounfield:** As a matter of fact, as you probably know, senator, in the smaller end of our tractor line manufactured in Detroit, many of the components, in fact, come from the United Kingdom. In our larger tractor line, the transmissions are made in Detroit, but with the smaller tractor lines the transmissions are made in the United Kingdom and the engines come from Perkins in the United Kingdom. In those tractor lines, so far as saying that it is a U.S. product, I am saying there is more labour content coming from Canada than from the U.S. Most of the labour content comes from the U.K.

[Traduction]

**M. Mounfield:** J'en doute. Je ne connais pas le montant de ce tarif douanier lorsqu'il a été supprimé, mais je pense qu'au Canada le marché pour la vente des tracteurs est suffisamment réduit, au point qu'il ne justifierait pas réellement qu'un fabricant de tracteurs s'installe au Canada. Lorsque nous parlons de la fabrication de tracteurs, nous sommes tous conscients du lieu où le produit finit sort de la ligne de montage. J'ai effectué une étude il y a quelques années, lorsque la Société Radio-Canada a réalisé un programme au sujet de tous les tracteurs de la Société Massey-Ferguson fabriqués à Détroit. J'ai découvert, dans le cas de deux ou trois modèles de tracteurs, que le nombre d'heures de travail fournies par des Canadiens pour leur fabrication était plus élevé que celui contribué par des ouvriers américains. Nos ouvriers étaient—spécialisés, nous avions des fondeurs, des marchinistes, des soudeurs. Il est certain que le montage était effectuée à Détroit, mais lorsque nous avons considéré le fait que les cabines, les pièces coulées, et également une grande partie des pièces de la machine étaient fabriquées ici, nous y avons consacré plus d'heures de travail. Nous avons tendance à dire que le tracteur est fabriqué à Détroit, mais lorsque vous avez une entreprise de fabrication intégrée comme c'est le cas dans notre industrie, il peut y en avoir une forte proportion de main-d'œuvre. Nous essayons de fournir des emplois, et d'ailleurs des emplois spécialisés, au Canada, même s'il est possible que le produit final soit monté là-bas.

Il y a des gens qui disent: «Nous montrerons des usines et les fabriquerons nous-mêmes». Il se peut que certains pays en voie de développement veulent monter une usine de tracteurs. Nous répondons: «D'accord, si le marché est favorable, nous examinerons les possibilités d'implanter une usine de tracteurs.» Mais au début il s'agit d'une usine de montage et toutes les pièces proviennent d'autres usines dans divers pays. Nous y apportons les organes de transmission, les moteurs, toutes les pièces dont la fabrication requiert l'expérience, le capital et les emplois, et le montage est effectué dans le pays en voie de développement. Mais ce genre d'entreprise n'emploie pas beaucoup de travailleurs et ne permet pas de développer de nombreuses spécialités. Elle se développera en une entreprise de fabrication plus intégrée, mais il est certain que l'unique fait que le tracteur est monté dans un pays particulier ne signifie pas qu'il y est fabriqué.

**Le sénateur Sparrow:** Vous avez mentionné l'étude que vous avez faite sur certains tracteurs. Voulez-vous dire qu'il s'agissait d'une partie importante de cette contribution, ou une partie très réduite, tel 1 ou 5 p. cent? Il est possible que vous parliez de tracteurs de jardin.

**M. Mounfield:** Enfin, comme vous le savez probablement, sénateur, nos modèles de tracteurs sont les plus petits de ceux que nous fabriquons à Détroit. Enfin, un grand nombre de pièces viennent du Royaume-Uni. Dans le cas de nos plus grands modèles de tracteurs, les organes de transmission sont fabriqués à Détroit, mais dans le cas des plus petits modèles de tracteurs, les organes de transmission sont fabriqués au Royaume-Uni et les moteurs viennent de Perkins au Royaume-Uni. Dans le cas de ces modèles de tracteurs, lorsqu'on va jusqu'à dire qu'il s'agit d'un produit de fabrication américaine,

*[Text]*

The transmissions, rear axles and the engines come from the U.K. People call it an American tractor because it is assembled in Detroit. I say that we have more labour hours than they do on those particular models. Those are the models of under 80 horsepower.

**Senator Grosart:** Does it say on the tractor, "Made in U.S.A."?

**Mr. Mounfield:** Probably, yes.

**Senator Croll:** Not "Made in Japan."

**Mr. Mounfield:** No, sir.

**Senator Carter:** Does Massey-Ferguson manufacture industrial tractors as well as farm tractors?

**Mr. Mounfield:** Yes, we do.

**Senator Carter:** You do not have complete free trade, because the United States industrial tractors, I understand, come into Canada duty free; but Canadian tractors have a tariff going into the United States. Is that correct?

**Mr. Mounfield:** I believe it is the other way around, senator. The smaller tractors, the industrial tractors, are free going both ways. On the medium sized industrial tractors there is no duty coming into Canada, but there is a 5.5 per cent duty going into the United States.

**Senator Carter:** On industrial tractors going into the United States?

**Mr. Mounfield:** Yes; but there would not be very many made in Canada that would be going into the United States, so there is duty there of 5.5 per cent. On wheel loaders, which are getting a little larger, there is a duty, coming into Canada, of 15 per cent, and in the United States there is a duty of 5 per cent going the other way. With regard to fork lift trucks—and these are the large, outdoor fork lifttrucks which are based on an agricultural tractor—these have a duty rate coming into Canada of 15 per cent, and in the United States it is 4½ per cent. So it varies with the product and the size of the product. Crawler tractors come into Canada free of duty, but for some reason there is a 5 per cent duty going into the United States.

**Senator Carter:** Should the Canadian government press for removal of that 5 per cent? Or should they put on an equivalent tariff? Well, what do you say about the tractor production in Canada?

**Mr. Mounfield:** We do not make industrial tractors. We do not make any tractors in Canada.

*[Traduction]*

je dirais que la contribution de la main-d'œuvre canadienne à sa fabrication est plus importante que celle de la main-d'œuvre américaine. La contribution la plus importante est celle de la main-d'œuvre britannique, les organes de transmission les essieux arrière et les moteurs sont fabriqués au Royaume-Uni. On dit que c'est un tracteur de fabrication américaine parce que le montage est effectué à Détroit. Je dis que nous avons consacré plus d'heures de travail à la fabrication de ces modèles particuliers qu'eux. Il s'agit des modèles d'une puissance inférieure à 80 chevaux.

**Le sénateur Grosart:** Est-il inscrit sur le tracteur: «fabriqué aux États-Unis»?

**M. Mounfield:** Probablement, oui.

**Le sénateur Croll:** Pas «fabriqué au Japon»?

**M. Mounfield:** Non, monsieur.

**Le sénateur Carter:** La société Massey-Ferguson fabrique-t-elle des tracteurs industriels de même que des tracteurs agricoles?

**M. Mounfield:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Vous ne bénéficiez pas du libre-échange complet, parce qu'on m'a laissé entendre que les tracteurs industriels fabriqués aux États-Unis entrent en franchise au Canada, mais que les tracteurs fabriqués au Canada sont soumis à un tarif douanier lorsqu'ils entrent aux États-Unis. Est-ce exact?

**M. Mounfield:** Je crois que c'est le contraire sénateur. Les petits modèles de tracteurs, les tracteurs industriels, entrent en franchise dans les deux pays. Il n'y a pas de droits de douane sur les tracteurs industriels moyens lorsqu'ils sont importés au Canada; par contre, il y a des droits de douane de 5.5 p. cent lorsqu'ils sont importés aux États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Sur les tracteurs industriels importés aux États-Unis?

**M. Mounfield:** Oui, très peu de ceux qui sont fabriqués au Canada sont importés aux États-Unis; c'est pour cela qu'il y a des droits de douane de 5.5 p. cent. Quant aux chargeuses à roues, qui sont de plus en plus larges, elles sont assujetties à des droits de douane de 15 p. cent à leur entrée au Canada et de 5 p. cent à leur entrée aux États-Unis. Pour ce qui est des chariots élévateurs à fourche—il s'agit ici des gros chariots élévateurs à fourche utilisés à l'extérieur qui ressemblent au tracteur agricole—il y a des droits de douane de 15 p. cent à l'entrée au Canada, et de 4½ p. cent aux États-Unis. Les taux varient donc selon le produit et la taille de ce dernier. Les tracteurs à chenille entrent au Canada en franchise; par contre, il y a des droits de douane de 5 p. cent à l'entrée aux États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Le gouvernement canadien devrait-il demander l'abolition de ce 5 p. cent ou devrait-il imposer un tarif équivalent? Enfin, que pouvez-vous nous dire au sujet de la fabrication de tracteurs au Canada?

**M. Mounfield:** Nous ne fabriquons pas de tracteurs industriels. Nous ne faisons pas de tracteurs du tout.



[Text]

**Senator Carter:** I am not talking about Massey-Ferguson. I am talking about the industry.

**Mr. Mounfield:** The industry? Well, I do not think there is very much industrial tractor production in Canada, so I do not really know what we are trying to protect.

**Senator Carter:** I know, but I am asking you what the prospects are for it. Are there any prospects of developing a tractor industry?

**Mr. Mounfield:** I would not think they would be very large. The market is so much larger in the United States that it would tend to be manufactured there and come in here, even over these modest tariffs. I think there might be a case made for removing the Canadian tariff on industrial products coming in. There is a 15 per cent tariff on some of those. I do not know about wheel loaders. I am not aware of any Canadian manufactured wheel loaders. There may be some.

**Senator Croll:** How old is that tariff?

**Mr. Mounfield:** I do not know.

**Senator McElman:** I understand you to say that there is no effective bias in favour of United States manufacturing, then, in the 5.5 per cent?

**Mr. Mounfield:** I do not think the 5.5 per cent tariff is anything more than a nuisance. There are all kinds of non-tariff barriers, and certainly the exchange rate can fluctuate more than 5 per cent in a couple of months, so a 5 per cent tariff barrier is nothing more than a nuisance, really.

**The Chairman:** They may not be tariffs in respect of which we would want to bargain very much away for the sake of having them removed.

**Senator Grosart:** They would be tariffs against other countries rather than Canada.

**Senator Carter:** What about parts? Are parts duty free.

**Mr. Mounfield:** Parts move duty free if they are for agricultural machinery products. They would normally move on the same basis as the machines they are servicing.

**Senator Carter:** The combine is a Canadian development. Were combines manufactured in Canada before they were manufactured in the United States?

**Mr. Mounfield:** I do not know about manufacture. The man who is given credit for the self-propelled combine is Tom Carroll, who was an employee of Massey-Ferguson. As I mentioned, he was an Australian and did most of his work on the product in Argentina. They were originally towed, there, by great teams of horses; there would be 15 or 20 horses pulling a combine. However, he developed the modern self-propelled combine, and we began manufacturing it in Toronto before the war. I am not sure when they started manufacturing self-propelled combines in the United States.

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Je ne parle pas de Massey-Ferguson. Je parle de l'industrie.

**M. Mounfield:** De l'industrie? Enfin, je ne crois pas que la fabrication de tracteurs industriels soit très importante au Canada, alors je ne sais vraiment pas ce que nous tentons de protéger.

**Le sénateur Carter:** Je sais, mais je vous demande ce que sont les perspectives. Est-il possible de créer une industrie du tracteur?

**M. Mounfield:** Je ne crois pas que les perspectives soient bonnes. Le marché est tellement plus important aux États-Unis, que la tendance serait de les fabriquer aux États-Unis et de les importer ici malgré ces faibles tarifs. Je crois qu'il serait sans doute préférable d'abolir le tarif canadien sur les produits industriels importés au pays. Il y a un tarif de 15 p. cent sur certains de ces tracteurs. Je ne sais pas s'il y en a sur les chargeuses à roues. Je ne sais pas si nous fabriquons ces dernières au Canada. Il doit y en avoir.

**Le sénateur Croll:** Depuis quand le tarif existe-t-il?

**M. Mounfield:** Je ne le sais pas.

**Le sénateur McElman:** Si je comprends bien, vous croyez que le tarif de 5.5 p. cent ne favorise pas réellement la fabrication américaine?

**M. Mounfield:** Je ne crois pas que le tarif de 5.5 p. cent soit autre chose qu'un embêtement. Il y a toutes sortes de barrières non tarifaires et les taux d'échange peuvent certainement varier de plus de 5 p. cent au cours de quelques mois, ce qui veut dire qu'une barrière tarifaire de 5 p. cent n'est vraiment qu'un embêtements.

**Le président:** Je ne crois pas qu'il s'agisse de tarifs assez importants pour que nous voulions marchander pour obtenir leur abolition.

**Le sénateur Grosart:** Il s'agirait de tarifs contre d'autres pays plutôt que contre le Canada.

**Le sénateur Carter:** Qu'en est-il pour les pièces? Les pièces sont-elle admises en franchise?

**M. Mounfield:** Les pièces sont admises en franchise si elles sont destinées aux machines agricoles. Elles devraient normalement être assujetties au même régime que les machines dans lesquelles elles doivent servir.

**Le sénateur Carter:** La moissonneuse-batteuse est une découverte canadienne. Est-ce qu'on les fabriquait au Canada avant de les fabriquer aux États-Unis.

**M. Mounfield:** Je ne peux pas me prononcer sur la fabrication. On a attribué l'invention de la moissonneuse-batteuse automobile à Tom Carroll qui était un employé de Massey-Ferguson. Comme je l'ai mentionné, c'est un Australien et il a fait la plupart de sa recherche sur cette moissonneuse en Argentine. Au début, elles étaient trainées par des chevaux. Il fallait de 15 à 20 chevaux pour tirer une moissonneuse-batteuse. Cependant il a mis au point les moissonneuses-batteuses automobiles modernes et s'est mis à les fabriquer à Toronto avant la guerre. Je ne sais pas au juste quand on s'est mis à les fabriquer aux États-Unis.



## [Text]

We have an interesting story in our history. During the war—and many of you may have heard this story—there was, of course, a scarcity of steel. An enterprising president of our U.S. company went to Washington and said, "If you will allocate to me enough steel to build 500 self-propelled combines, we will sell them to custom cutters, and we will harvest a large part of the wheat crop of the United States and Canada, starting at the Mexican border and moving up into Canada." This was called "the harvest brigade." Those were Massey-Harris combines. There were 500 machines. They got the steel, and the machines were built right here in Canada. They started "the harvest brigade," which followed the crop up from the Mexican border right up into Canada, and that is one of the things that really, I think, got our combine accepted in the United States.

We still have a harvest brigade every year. Custom cutters come and buy Massey-Ferguson combines, and they will contract to cut crops from Mexico, and work right up into Saskatchewan. Many of those custom cutters—I think it is 40 per cent—now operate Massey-Ferguson combines. That is one of the things that I think got us very much accepted in the United States market.

**Senator Croll:** Precisely what was Ferguson's contribution?

**Mr. Mounfield:** That is a long story. Harry Ferguson was an Irish inventor from Ulster, who invented the Ferguson system on a tractor. It was a new concept. He took a lightweight tractor, and instead of pulling implements, the implements were mounted on the back of the tractor so that the power he was using was being used, basically, for the implement, and not for moving the tractor across the ground. He had an ingenious hydraulic system that transferred the resistance of the soil on the working implements in such a way as to give adherence to the tractor. It was a revolutionary system and was a new breakthrough. It had a 3-point hitch on the back of the tractor. All modern tractors now use that basic concept.

**The Chairman:** Senator Croll, are you satisfied? You asked the question that I wanted to ask, getting off the subject for a minute, because my first job out of school, on a farm before the war, was on a Ferguson tractor which I related then to the Ford Motor Company. It was a Ford tractor with a Ferguson name on it.

**Mr. Mounfield:** Well, that is another story. The tractor was designed by Harry Ferguson, and for a short time it was manufactured by Henry Ford. They had a famous handshake agreement whereby Mr. Ferguson designed them, Ford were manufacturing them, and Mr. Ferguson was responsible for the marketing of them.

**Senator Grosart:** And then they had a famous lawsuit.

**Mr. Mounfield:** Yes. After Henry Ford died Harry Ferguson had a falling out with the heirs. As a result there was a very famous lawsuit. The Ford Company continued to manufacture the tractor, and Ferguson sued them for patent infringement, as a result of which he collected \$9 million. Just

## [Traduction]

Il s'est produit un fait cocasse dans notre histoire. Pendant la guerre—et nombreux d'entre vous ont déjà entendu l'histoire—il y a eu, bien sûre, une pénurie d'acier. Un président entreprenant de notre société américaine est allé à Washington et a dit: «Si vous me fournissez suffisamment d'acier pour construire 500 moissonneuses-batteuses automobiles, nous les vendrons à des moissonneurs à contrat et nous couperons une grande partie de la récolte de blé aux États-Unis et au Canada, en partant de la frontière mexicaine jusqu'au Canada». On a créé «la brigade de la moisson». Il s'agissait de moissonneuses-batteuses Massey-Harris. Il y en avait 500. Ils ont obtenu l'acier, et les machines ont été construites ici au Canada. Ils ont mis sur pied «la brigade de la moisson» et ont ramassé la récolte à partir de la frontière mexicaine jusqu'au Canada; c'est une des choses qui, je crois, ont fait accepter notre moissonneuse-batteuse aux États-Unis.

Nous avons encore une brigade de la moisson chaque année. Les moissonneurs à contrat viennent acheter les Massey-Ferguson et font les récoltes, par contrat, du Mexique jusqu'en Saskatchewan. Bon nombre de ces fermiers—je crois qu'il s'agit de 40%—ont maintenant des moissonneuses-batteuses Massey-Ferguson. Je crois que c'est une des choses qui nous a ouvert le marché américain.

**Le sénateur Croll:** Quelle a été au juste la contribution de Ferguson?

**M. Mounfield:** C'est une longue histoire. Harry Ferguson était un inventeur Irlandais de l'Ulster qui a adapté le système Ferguson au tracteur. Il s'agissait d'un nouveau concept. Il a prié un tracteur léger, et au lieu d'installer des engins qui devaient être tirés, il a monté ce dernier à l'arrière du tracteur pour que la puissance passe directement à l'instrument aratoire plutôt que de servir à faire avancer le tracteur. Il a conçu un système hydraulique ingénieux qui transferrait la résistance du sol aux engins utilisés de façon à faire adhérer le tracteur. C'était un système révolutionnaire très innovateur. Il comprenait un triangle d'attelage à l'arrière du tracteur. Tous les tracteurs modernes se servent de ce concept de base.

**Le président:** Sénateur Croll, êtes-vous satisfait? Vous avez posé la question que je voulais poser, et je fais ici une parenthèse parce qu'à la sortie de l'école, mon premier emploi a été sur une ferme avant la guerre et je conduisais un tracteur Ferguson que j'associais alors à la Ford Motor Company. Il s'agissait d'un tracteur Ford portant la marque Ferguson.

**M. Mounfield:** C'est une toute autre histoire. Les plans du tracteur étaient conçus par Harry Ferguson et pendant une brève période, c'est Henry Ford qui le fabriquait. Les deux avaient conclu une entente tacite en ce sens et de plus, Ferguson se chargeait de la commercialisation du produit.

**Le sénateur Grosart:** Il y a eu ensuite d'importantes poursuites en justice.

**M. Mounfield:** Oui. Après la mort d'Henry Ford, Harry Ferguson a eu des différends avec les héritiers de ce dernier. Par conséquent, il a intenté des poursuites dont on a beaucoup parlé. La société Ford continuait de produire des tracteurs et Ferguson l'a poursuivie en justice pour contrefaçon de brevet;

[Text]

after he got his \$9 million patent settlement, he sold his company to Massey-Ferguson for \$16 million, so for a man who started out without too much he did rather well in a short time.

**The Chairman:** That was fascinating, but we must get back to the subject.

**Senator Carter:** One last question to do with farming. You took over the Perkins manufacturing company. The Perkins company manufacture marine engines as well as car and truck engines. Do you manufacture marine engines in Canada?

**Mr. Mounfield:** Not in Canada. I think we can call the Perkins company the world's largest manufacturer of diesel engines, and these are diesel engines of all types, including marine engines. Their manufacturing facilities, basically, are in the United Kingdom. You can look this up later. They are listed on page 38 of the annual report. They do, however, have plants in Brazil, and they have recently opened a plant in Canton, Ohio, and we will be getting our engines from there, I guess, in the future. We have been getting them from England. We do not manufacture any engines in Canada.

**Senator Carter:** You have controlling interest?

**Mr. Mounfield:** The parent company has 100 per cent.

**The Chairman:** Fine. Thank you Senator Carter.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, do I understand that Massey-Ferguson is the holding company?

**Mr. Mounfield:** Yes, sir.

**Senator Macnaughton:** It is the master company, in plain terms. Yet, the sales in Canada are 7.7 per cent of the total. In the United States it is 22.2 per cent. My question I do not think is off target. You must have quite a legal and tax staff. Where is the head office of the legal and tax staff? Would it be in Toronto or in the United States?

**Mr. Mounfield:** In Toronto. The parent company is in Toronto. Mr. Main can respond to that question. The legal staff is very small, and it reports to him.

**Mr. Main:** We have a legal staff of one person, plus an assistant, a secretary, in Toronto itself. Obviously, in all of the areas where we do business, we also have legal staff. There is legal staff in the United States, the United Kingdom, France and other places.

**Senator Macnaughton:** Yes, but where are they all reporting? They all report to their various subdivisions?

**Mr. Main:** Basically, their function is to serve the local company, and to comply with the local tax regulations. Obviously, there is some communication between the tax man of Massey-Ferguson Limited and the tax people in the operating entities around the world. We try to have some co-ordination.

[Traduction]

il en a retiré \$9 millions. Juste après le règlement du différend il a vendu son entreprise à Massey-Ferguson pour une somme de \$16 millions, ce qui prouve que cet homme qui possédait peu au départ a assez bien réussi en peu de temps.

**Le président:** C'est une histoire fort intéressante mais nous devons revenir à la question dont nous traitons.

**Le sénateur Carter:** J'aimerais poser une dernière question concernant l'exploitation agricole. Vous avez pris la succession de la Perkins Manufacturing Company qui fabrique des moteurs de bateau, d'automobile et de camion. Fabriquez-vous des moteurs de bateau au Canada?

**M. Mounfield:** Non. Je crois que l'entreprise Perkins est le plus grand manufacturier de moteurs diesel au monde et elle fabrique des moteurs de tous genres, y compris des moteurs de bateau. La plupart de ses installations de production se trouvent au Royaume-Uni. Vous pourrez vérifier par la suite. On en donne la liste à la page 38 du rapport annuel. Elle possède des usines au Brésil et elle en a récemment ouvert une à Canton, en Ohio; je suppose que c'est de là que nous parviendront les moteurs à l'avenir. Jusqu'à maintenant, ils nous parvenaient d'Angleterre. Nous ne fabriquons pas de moteurs au Canada.

**Le sénateur Carter:** Avez-vous la prédominance financière dans cette entreprise?

**M. Mounfield:** La société mère détient la totalité des actions.

**Le président:** Très bien; merci, sénateur Carter.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, est-ce exact de dire que Massey-Ferguson est la société de contrôle.

**M. Mounfield:** Oui, Monsieur.

**Le sénateur Macnaughton:** En fait, il s'agit de l'entreprise principale. Pourtant, les ventes au Canada représentent 7,7% du total. 22,2% des produits sont vendus aux États-Unis. Je voudrais poser une question qui, je crois, est à propos. Vous devez avoir un grand nombre d'employés qui s'occupent de questions juridiques et fiscales. Où est le siège administratif de ces services? Est-ce à Toronto ou aux États-Unis?

**M. Mounfield:** À Toronto. C'est également là qu'est installée la société mère. M. Main peut répondre à cette question. Le service juridique est très réduit et c'est de lui qu'il dépend.

**M. Main:** Nous employons une seule personne à cette fin. Nous avons un service juridique partout où nous faisons affaires. Il en existe un aux États-Unis, au Royaume Uni, en France et ailleurs.

**Le sénateur Macnaughton:** Oui, mais font-ils tous rapport? Dépendent-ils tous de leurs sous-divisions?

**M. Main:** Leur principale fonction consiste à servir l'entreprise locale et à se conformer aux lois fiscales de l'endroit. Évidemment, il existe une certaine communication entre le service fiscal de Massey-Ferguson Limited et celui des diverses divisions dans le monde. Nous essayons d'établir une certaine coordination.



[Text]

**Senator Macnaughton:** That must be obvious. But it seems to me that if you only have one man in Toronto handling your legal work, I do not see how it is physically possible for him to be up to date, merely on the correspondence and reports he must be receiving.

**Mr. Main:** One man to handle the tax.

**Senator Grosart:** He is a good lawyer.

**Senator Croll:** One good man.

**Mr. Main:** No, he is not a lawyer; he is a tax expert. Did I say one lawyer? I meant one tax expert in Massey-Ferguson, in Toronto, with an assistant.

**Mr. Mounfield:** You still have only two lawyers in Toronto.

**Mr. Main:** Yes.

**Senator Macnaughton:** All of the potential suits and everything else that you might be subject to in the United States are handled by the U.S. legal department?

**Mr. Main:** Yes.

**Senator Macnaughton:** All you get is a balance sheet showing if you lose or win; if you lose, you pay it, and that is it?

**Mr. Main:** We can be sued in Canada, and Mr. Mounfield and Mr. Snelgrove would have to worry about it.

**Mr. Mounfield:** Mr. Snelgrove is our one-man legal department in our Canadian operation.

**Senator Macnaughton:** I know a little about some of the large corporations in the United States; they have very extensive legal departments. I find it extraordinary that you have only one man, assisted, as he may be, by experts.

**Mr. Main:** We look for very high quality people, sir.

**The Chairman:** Possibly, Senator Macnaughton, they follow the exemplary practice of using outside solicitors.

**Senator Grosart:** I might ask Mr. Mounfield a question about R & D. My understanding is that in total volume of expenditure your R & D is the highest in Canada, is that correct?

**Mr. Mounfield:** First of all, I should explain that our engineering department and research and development is one of the areas that is attached to the parent company, or the holding company. It is located in various parts of the world. Again, it is usually on a product basis. The combine harvesting research and development department is located in Toronto. We do all of our world-wide research for combines and development of combines in Toronto. The world-wide tractor engineering I believe is done in Detroit. Each of the units around the world may have smaller engineering departments that do some adaptation engineering, but the basic research on a new model of tractor would be done by an R & D depart-

[Traduction]

**Le sénateur Macnaughton:** C'est évident. Toutefois, il me semble que si un seul employé s'occupe du service juridique à Toronto, il lui est à peu près impossible de faire tout le travail et de s'occuper ne serait-ce que de la correspondance et des rapports qu'il reçoit.

**M. Main:** Un seul employé s'occupe des questions fiscales.

**Le sénateur Grosart:** Il doit s'agir d'un homme de loi compétent.

**Le sénateur Croll:** Un bon employé.

**M. Main:** Non, il n'est pas avocat. Il est plutôt expert en fiscalité. Ai-je parlé d'un avocat? Je voulais plutôt dire qu'il s'agissait d'un expert en fiscalité à Massey-Ferguson, à Toronto; il est aidé d'un assistant.

**M. Mounfield:** Vous disposez de deux avocats à Toronto.

**M. Main:** Oui.

**Le sénateur Macnaughton:** Le service juridique américain s'occupe-t-il de toutes les poursuites et des autres problèmes auxquels vous pouvez faire face aux États-Unis?

**M. Main:** Oui.

**Le sénateur Macnaughton:** Vous n'avez qu'à consulter un bilan qui vous indique si vous gagnez ou si vous perdez. Si vous perdez, vous payez et c'est tout.

**M. Main:** On peut nous intenter des poursuites au Canada et dans ce cas, M. Mounfield et M. Snelgrove s'occuperaient de la question.

**M. Mounfield:** M. Snelgrove constitue notre service juridique qui s'occupe de nos activités au Canada.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis assez familier avec certaines grandes corporations américaines. Elles ont des services juridiques très importants. Je trouve extraordinaire que vous vous contentiez d'un seul homme aidé d'experts.

**M. Main:** Nous recherchons des employés très qualifiés, monsieur.

**Le président:** Peut-être, sénateur Macnaughton, font-ils judicieusement appel à des avocats de l'extérieur.

**Le sénateur Grosart:** J'aimerais poser à M. Mounfield une question concernant la recherche et le développement. Je crois que par rapport au total des dépenses, le montant que vous consacrez à la recherche et au développement est le plus élevé au Canada. Est-ce exact?

**M. Mounfield:** Tout d'abord, je dois préciser que notre département de recherche et développement technique est un des secteurs rattachés à la société mère ou à la société de contrôle. Il a des attaches dans diverses parties du monde. Encore une fois, ses activités sont habituellement liées au produit. Le département de recherche et de développement en matière de moissonneuse-batteuse est situé à Toronto. C'est là que sont concentrées toutes nos activités de recherche et de développement dans ce domaine. Toutes les études sur les tracteurs sont effectuées à Detroit, je crois. Il se peut que chaque unité dans le monde ait un département de génie moins important qui procède à certains rajustements, mais la recher-



[Text]

ment in Detroit. Our total R & D, as a percentage of sales, is about 2.2 per cent worldwide. Mr. Main can confirm that.

**Mr. Main:** Yes.

**Mr. Mounfield:** That is not large as a percentage of sales; in fact, I think it probably should be larger.

**Senator Grosart:** You are not in the cosmetic business.

**The Chairman:** What is the R & D in Canada of your company?

**Mr. Mounfield:** As I say, Massey-Ferguson Industries Limited, as such, do not have a research and development department. Research and development is done by the parent company for people around the world. Tractors that are manufactured in Detroit are designed in Detroit. Combine harvesters that are manufactured in Canada are designed in Toronto.

**The Chairman:** Under the aegis of the parent company?

**Mr. Mounfield:** Yes.

**The Chairman:** It applies to all of the companies in all countries under the umbrella?

**Mr. Mounfield:** That is right.

**Senator Grosart:** It is close to the product and market.

**Mr. Mounfield:** Mr. Kettering is vice-president, farm machinery, worldwide. The engineering department reports to him. The combine harvester engineering department reports to him. It is located in Toronto, but they do engineering and development of combine harvesters around the world. Those combine harvesters might be manufactured in France, Australia, the United Kingdom or Canada.

**Senator Grosart:** Engineering is not normally regarded as research; it is more development than research. How extensive is your research activity? I am not talking of pure research, but market-oriented or product-oriented research.

**Mr. Main:** It is a very fine line of demarkation, but the figure for 1976 is \$50 million, what we would call research and development engineering expense related to product. There are, of course, other engineering departments within the company whose function is to follow the product into production—production engineering, which is a different aspect of it. The product development engineering function comes up to \$50 million, which is approximately 2 per cent worldwide.

**Senator Grosart:** That is worldwide?

**Mr. Main:** Yes.

**Senator Grosart:** Do I understand that you have no R & D facility in Canada?

**Mr. Main:** Yes, we do. It is located in Toronto, and it is basically specializing in the combine harvester. That is the area of expertise.

[Traduction]

che de base sur un nouveau modèle de tracteur est effectuée par le département de recherche et de développement de Détroit. À l'échelle mondiale, l'ensemble de nos activités de recherche et de développement représentent 2,2 p. 100 du total des ventes. M. Main pourrait peut-être confirmer ces dires.

**M. Main:** Oui.

**M. Mounfield:** Ce n'est pas un très gros pourcentage des ventes. Je crois en fait qu'il devrait être plus important.

**Le sénateur Grosart:** Vous n'êtes pas dans le commerce des produits de beauté.

**Le président:** Quelle est la recherche et le développement effectués au Canada par votre société?

**M. Mounfield:** Je le répète, Massey-Ferguson Industries Limited, proprement dit, n'a pas de département de recherche et de développement. La recherche et le développement sont faits par la société mère à l'échelle mondiale. Les tracteurs qui sont fabriqués à Détroit sont conçus à Détroit. Les moissonneuses-batteuses qui sont fabriquées au Canada sont conçues à Toronto.

**Le président:** Sous l'égide de la société mère?

**M. Mounfield:** Oui.

**Le président:** Ceci s'applique à toutes les sociétés de divers pays qui ont conclu l'entente.

**M. Mounfield:** C'est juste.

**Le sénateur Grosart:** Nous nous rapprochons de l'équipement et du marché.

**M. Mounfield:** M. Kettering est vice-président de la machinerie agricole, à l'échelle mondiale. Le département technique relève de lui. Ce département est situé à Toronto, mais on conçoit et on met au point les moissonneuses-batteuses dans le monde entier. Celles-ci pourraient être fabriquées en France, en Australie, au Royaume-Uni ou au Canada.

**Le sénateur Grosart:** On distingue généralement l'aspect technique de la recherche. Il s'agit plus de développement que de recherche. Quelle est l'importance de votre activité de recherche? Je ne parle pas de recherche pure, mais de recherche axée sur le marché ou sur le produit.

**M. Main:** C'est une très mince ligne de démarcation, mais il s'agit pour 1976 de \$50 millions, dépensés en recherche et en technique de développement liées au produit. Il y a, bien sûr, d'autres départements techniques au sein de la société, dont le rôle est de suivre le produit jusqu'à la production—la technique de production, qui est un aspect différent de ce processus. La technique de développement du produit nous coûte \$50 millions soit approximativement 2 p. 100 à l'échelle mondiale.

**Le sénateur Grosart:** A l'échelle mondiale?

**M. Main:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** Si j'ai bien compris, vous avez un service de recherche et de développement au Canada?

**M. Main:** Oui. Il est situé à Toronto et il se spécialise essentiellement dans la moissonneuse-batteuse. C'est le domaine de compétence.

[Text]

**Mr. Mounfield:** What I am saying, senator, is that it is not part of Massey-Ferguson Industries. It is located in Canada, but it has worldwide responsibilities, so it does not report to me; it reports to the holding company.

**Senator Grosart:** Of the 50\$ million, what is the total expenditure in Canada?

**Mr. Main:** I am afraid I cannot answer that, sir.

**Senator Grosart:** Could you give it to me roughly, as a percentage?

**Mr. Mounfield:** Just thinking out loud, there is quite a bit of research in the United Kingdom on engine development that is worldwide. The tractor development is in the U.S. That would be a large portion.

In Canada, it would be under \$10 million.

**Senator Grosart:** This would be high in comparison to your Canadian market?

**Mr. Main:** In comparison to the Canadian sales.

**Senator Grosart:** You have 7.7 per cent of the Canadian market and \$10 million out of \$50 million in R & D, so you are up to 20 per cent of research and development expenditures against 7.7 per cent market. So that would mean a high percentage of your R & D money is spent in the Canadian area, if not for the Canadian market; it might be for an international market.

**Mr. Main:** Excuse me, sir. Those figures are a little misleading in that you are talking of Canadian sales. But of the combine harvesters made in Canada, I suppose 75 per cent are sold in the U.S.

**Senator Grosart:** That is exactly what I said.

**The Chairman:** Senator Grosart is getting at a point that we have asked other witnesses, and it is a very important one. I was going to ask it in the broader context, not only research and development but what benefits flow to Canada as a result of this worldwide multinational being based here.

**Senator Grosart:** I was coming to that.

**The Chairman:** I am sorry, senator, go ahead.

**Senator Grosart:** To what extent do you avail yourself of Canadian government R & R incentives? Do you use any of them in the long list?

**Mr. Mounfield:** Yes, we have used some in the past, to a very modest extent, I must say. The IRDIA grants, and so on, we have used. I think our engineers find that what in fact happens is that they do some long-range planning, planning three to five years down the road, and they cannot base those plans on getting a grant for R & D in Canada, so they go ahead and make the plans and the expenditures. I perhaps should not admit this, but it then becomes a kind of windfall benefit we get an R & D grant, when we get around to

[Traduction]

**M. Mounfield:** Je veux dire, sénateur, qu'il ne fait pas partie de Massey-Ferguson Industries. Il est situé au Canada, mais il a des responsabilités à l'échelle mondiale; il ne relève donc pas de moi, mais de la société-mère.

**Le sénateur Grosart:** Quelle proportion des \$50 millions est dépensée au total au Canada?

**M. Main:** Je crains de ne pouvoir vous répondre, Monsieur.

**Le sénateur Grosart:** Pourriez-vous me donner un pourcentage approximatif?

**M. Mounfield:** A bien y penser, une assez grande quantité de la recherche est effectuée au Royaume-Uni dans le domaine de la mise au point de moteurs et elle a une portée mondiale. La mise au point du tracteur se fait au Royaume-Uni. Il pourrait s'agir d'une importante proportion.

Au Canada. Il pourrait s'agir de moins de \$10 millions.

**Le sénateur Grosart:** C'est élevé comparativement à votre marché canadien.

**M. Main:** Comparativement aux ventes canadiennes.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez 7.7% du marché canadien et 10 millions des 50 millions consacrés à la recherche et au développement, soit au maximum 20% en dépenses de recherche et de développement par rapport à un marché de 7.7%. Il faut donc en conclure qu'un pourcentage élevé de votre recherche et de votre développement est dépensé au Canada, sinon pour le marché canadien. Il pourrait s'agir d'un marché international.

**M. Main:** Excusez-moi, Monsieur. Ces chiffres sont quelque peu trompeurs: vous parlez des ventes canadiennes. Mais pour la moissonneuse-batteuse fabriquée au Canada, je présume que 65% de la production est vendue aux États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** C'est exactement ce que j'ai dit.

**Le président:** Le sénateur Grosart aborde maintenant un sujet sur lequel nous avons interrogé d'autres témoins, et c'est un sujet très important. Je voulais vous demander dans un contexte plus large, non seulement celui de la recherche et du développement, quels avantages retire le Canada du fait que cette société multinationale à l'échelle mondiale ait établi son siège social ici.

**Le sénateur Grosart:** J'y arrivais.

**Le président:** Je suis désolé, sénateur, allez-y.

**Le sénateur Grosart:** Dans quelle mesure profitez-vous des encouragements accordés en recherche et en développement par le gouvernement canadien? En avez-vous profité d'une manière ou d'une autre?

**M. Mounfield:** Oui, nous en avons utilisé dans le passé, mais très modestement je dois dire, par exemple, les subventions accordées en vertu de la Loi stimulant la recherche et le développement industriel, etc. Je crois que nos ingénieurs se plaignent de ne pouvoir appuyer leur planification à long terme, de trois à cinq années, sur l'assurance d'obtenir une subvention pour la recherche et le développement au Canada. Ils exécutent tout de même leurs projets et effectuent des dépenses. Je ne devrais peut-être pas l'admettre, mais il serait



[Text]

spending that R&D. But it is an expenditure that we would have made anyway, because we had to plan it so far ahead.

**Senator Grosart:** If you have a patentable R&D innovation, do royalties accrue to the Canadian company from R&D patents in Canada?

**Mr. Main:** In the farm machinery business, now that the Ferguson patents have run out, there is very little, really, in the whole industry that is patentable. The patent aspects are very negligible.

**Senator Grosart:** Would you prefer tax deductions for R&D to the present various schemes? We have been told by a good many industries who are largely concerned with R&D that they would prefer the original tax deduction arrangement.

**Mr. Mounfield:** I think we would. I think it would work out better for us in the long run, rather than the proposals we have had in the past.

**The Chairman:** I did not mean to get ahead of you, Senator Grosart, but let me just stay with your line of questioning for a moment. Have you ever made any calculations—I suppose this question would be to Mr. Main of the parent corporation—as to what benefits you might claim would accrue to Canada in the area of invisibles, if I can use that term, as a result of this very large multinational corporation being a Canadian-owned corporation with its headquarters here?

**Mr. Main:** I think M. Mounfield gave some indication of it when he said that, while our sales in Canada were of the order of \$200 million, the actual production in terms of output is closer to \$500 million.

**Mr. Mounfield:** \$450 million. That includes our imports; that includes about \$100 million of imports, so I guess about \$350 million would be our production in Canada.

**The Chairman:** I did not mean in production. It is always easy to get the actual production figures. You manufacture more here than you sell in Canada, and so far as your company is concerned this is a substantial benefit to Canada. I wondered what additional benefit you think would accrue to Canada because you are Canadian multinational as opposed to an Australian multinational or a United States multinational, with headquarters staff and world wide insurance handle in Canada, maybe through Canadian brokers. There are a number of things that I think can accrue to the benefit of the economy as a result of world wide companies like yours being based here. I wondered if you had given any thought to that.

**Mr. Main:** Yes, we have been giving some thought to it, but I do not know that we have ever quantified it. You can talk, as you say, about insurance being placed here; you can talk about

[Traduction]

plutôt inattendu que nous obtenions une subvention de recherche et de développement, lorsque nous avons dépensé cette somme de recherche et de développement. Mais c'est une dépense que nous aurions faite de toute façon, parce que nous avons dû la planifier si longtemps à l'avance.

**Le sénateur Grosart:** Si vous avez une innovation brevetable en recherche et en développement, les redevances des brevets de recherche et de développement au Canada reviennent-elles à la société canadienne?

**M. Main:** Dans le commerce de la machinerie agricole, maintenant que les brevets de Ferguson sont expirés, il existe très peu de choses, en fait, dans toute l'industrie qui soient brevetables. Les revenus tirés des brevets sont très négligeables.

**Le sénateur Grosart:** Préférez-vous aux divers plans actuels des dégrèvements d'impôt pour la recherche et le développement? Un grand nombre d'industries qui s'intéressent beaucoup à la recherche et au développement nous ont dit qu'elles préféreraient l'entente initiale de déduction d'impôt.

**M. Mounfield:** Je crois que ce serait notre cas. Cette disposition nous serait plus avantageuse à long terme, que les propositions que nous avons eues dans le passé.

**Le président:** Je ne voulais pas vous devancer, sénateur Grosart, mais permettez-moi simplement de poser une question dans le même sens que les vôtres. Avez-vous déjà calculé—et je présume que cette question s'adresse à M. Main de la société-mère—la portion des profits que vous pourriez réclamer qui reviendrait au Canada dans le domaine des invisibles (si je puis m'exprimer ainsi) du fait que cette très importante Société multinationale est une société appartenant au Canada et qu'elle a son siège social ici?

**M. Main:** Je crois que M. Mounfield nous en a parlé quand il a affirmé que, même si nos ventes étaient de l'ordre de \$200 millions, notre production effective, en termes d'extrants approchait les \$500 millions.

**M. Mounfield:** \$450 millions. Ce chiffre inclut nos importations, qui sont de l'ordre de \$100 millions; notre production s'établirait donc à \$350 millions au Canada.

**Le président:** Je ne parlais pas de la production. Il est toujours facile d'obtenir les chiffres exacts de production. Vous fabriquez beaucoup plus de produits ici que vous n'en vendez au Canada, et cela représente des bénéfices substantiels pour le Canada. Quels avantages supplémentaires pensez-vous que retire le Canada du fait que votre société est une multinationale canadienne plutôt qu'une multinationale australienne ou américaine, dont les cadres supérieurs sont canadiens et qui fait affaires avec des sociétés d'assurance internationales au Canada, peut-être par l'intermédiaire de courtiers canadiens. Le simple fait qu'une société internationale comme la vôtre ait son siège social au Canada comporte de nombreux avantages sur le plan économique. Je me demande si vous y aviez déjà pensé.

**M. Main:** Oui, nous y avons pensé, mais je ne crois pas que nous en ayons déjà quantifié les conséquences. On peut parler, comme vous le dites, des polices d'assurance souscrites au



[Text]

banking facilities being used in Canada and about legal services being purchased in Canada. I think the real benefits come because of the world wide nature of the operations, of which the Canadian company, being a part and a very key part of the total operation, receives some benefit. The research that we do on combine harvesters is done in Canada, but that research accrues partly to the benefit of the rest of the world. Because the Canadian operation is part of the world wide operation it has opportunities for exports which are growing, as Mr. Mounfield has indicated. Markets are available and distribution is available for Canadian products outside Canada which would not be there if it were not for the fact that we operate as a multinational company. I cannot quantify it.

**Mr. Mounfield:** Perhaps I might add to that. I think there are some other perhaps intangibles. We mentioned that 65 per cent of our shares are held in Canada. I think an even higher percentage of our shareholders would be Canadian. Many of them are small shareholders, but I believe there is some benefit that accrues to those people from the fact that we are a multinational corporation and have subsidiaries abroad that are sending back dividends.

Probably another intangible is something that I have personally appreciated. There is an opportunity for Canadian management people to work with a Canadian company. I think that if we do not have Canadian multinational corporations we will have a brain drain; people will come out of our universities and be seeking employment somewhere else, where they can get into a larger company and get some international experience. This provides an opportunity for Canadians to get international experience with a Canadian company.

**Senator Grosart:** Would you say when you have to make these decisions—when most of the components of the decisions are hard economics, productivity, marketing and so on—that the fact that you are a Canadian company ever tempts you to give special emphasis to the Canadian national interest? I say that because those who worry about American subsidiaries in Canada continually tell us that when the crunch comes they put the American national interest ahead of the Canadian national interest.

**Mr. Main:** That is a very difficult question. I really do not know how to answer it. As a multinational company we conduct ourselves, I think, as best we can in every host country in which we carry on business. There may have been times when some Canadian bias creeps in. For example, the fact that we put the combine plant in Brantford would have to be a bit of Canadian bias. We could just as easily have located that plant in the mid-west United States. Frankly, from the point of view of economics it would have been a better decision to have put it in the United States, in the Chicago area. Perhaps there are occasions when sentiment overrides economics.

**Senator Grosart:** Do your shareholders ever indicate that to you, that they put the Canadian interest ahead of their dividends?

[Traduction]

Canada; on peut également parler des services bancaires et juridiques achetés au Canada. Je crois que les avantages réels proviennent de la nature internationale des opérations, dont la filiale canadienne, qui est un élément et un élément clé de l'opération globale, retire elle-même des bénéfices. La recherche que nous effectuons sur les moissonneuses-batteuses est faite au Canada, mais les bénéfices de cette recherche retombent sur le reste du monde. L'entreprise canadienne faisant partie d'une entreprise mondiale, ses possibilités d'exportations en sont accrues, comme M. Mounfield l'a mentionné. Il existe des marchés et des réseaux de distribution pour les produits canadiens à l'étranger qui n'existeraient pas si notre société n'était pas gérée comme une multinationale. Je ne peux en quantifier les avantages.

**M. Mounfield:** Permettez-moi d'ajouter ceci. Je crois qu'il y a aussi d'autres avantages intangibles. Nous avons dit que 65 p. 100 de nos actions étaient placées au Canada. Je crois même que plus de 65 p. 100 de nos actionnaires sont Canadiens. Bon nombre d'entre eux sont de petits actionnaires, et je crois que ces derniers tirent profit du fait que notre société est une multinationale et qu'elle possède des filiales à l'étranger qui redistribuent leurs dividendes au Canada.

Il existe probablement un autre avantage intangible dont j'ai moi-même profité: la possibilité pour un cadre canadien de travailler pour une société canadienne. Je crois que s'il n'existe pas de multinationales canadiennes, nous assisterons à l'exode de nos cerveaux. Nos étudiants sortiront des universités et chercheront un emploi ailleurs, dans des pays où ils pourront s'intégrer à une société importante et acquérir une expérience internationale. Grâce à notre société, les Canadiens ont la possibilité d'acquérir chez eux une expérience internationale.

**Le sénateur Grosart:** Voulez-vous dire que lorsque vous prenez une décision, une décision qui doit tenir compte des facteurs brutaux de l'économie, de la productivité, de la mise en marché et ainsi de suite, le fait que votre société soit canadienne vous amène à orienter vos décisions dans l'intérêt national du Canada? Je dis cela parce que ceux qui s'inquiètent de la présence des filiales américaines au Canada nous affirment continuellement que lorsque les difficultés surgissent, l'intérêt national américain prime l'intérêt national canadien.

**M. Main:** Voilà une question très difficile. Je ne sais vraiment pas comment y répondre. En tant que société multinationale, nous agissons, je crois, du mieux que nous le pouvons dans tous les pays hôtes dans lesquels nous faisons affaires. Il peut y avoir des occasions où l'intérêt canadien a quelque influence. Ainsi lorsque nous avons décidé d'installer notre usine moissonneuses-batteuses à Brantford, nous avons suivi un certain penchant canadien. Nous aurions pu facilement installer cette usine dans le centre-ouest des États-Unis. Franchement, sur le plan économique, notre décision aurait été plus valable, si nous étions installés aux États-Unis, dans la région de Chicago. Peut-être y a-t-il des occasions où le sentiment prime l'économie.

**Le sénateur Grosart:** Vos actionnaires vous reprochent-ils parfois de placer l'intérêt canadien au-dessus de leurs dividendes?

[Text]

**Mr. Main:** No, sir.

**Mr. Mounfield:** I think in the operations around the world we do tend to have locals managing those companies. We are very conscious, perhaps because we are Canadians and are aware of large multinationals operating in this country, of local feelings and national feelings in various countries around the world. We do tend to operate in those countries with local people, using their language and their customs wherever we can. I think that is a fair statement.

**Senator Grosart:** You don't wave our flag too much?

**Mr. Mounfield:** I have been in the overseas operations for eight years, and I must say from my experience abroad I was very proud to be a Canadian. I found that the people we met were proud to feel that it was a subsidiary of a Canadian company. It was a little refreshing to them, perhaps because we are a smaller country than some of the others. In France, the United Kingdom and Italy they all felt they were glad to be part of a big multinational Canadian operation. It meant more to them I think.

**Senator Grosart:** Would that be another reason or advantage for Canadians to develop multinational companies, the general acceptance of Canada as a non-colonial country and so on?

**Mr. Mounfield:** Yes, I think it would.

**Senator Lang:** I notice in the annual report you mention the percentage of Canadian shareholders as 65 per cent in 1976, which represented a decline from 84 per cent at the year end before. That is a very significant shift into the United States, isn't it? To what would that be attributable?

**Senator Grosart:** Is that the number?

**Mr. Main:** That is the percentage.

**Senator Grosart:** The percentage of dollars or shareholders?

**Mr. Mounfield:** The percentage of shares held.

**Mr. Main:** We have had fluctuations over the years between our United States and Canadian shareholders or shareholders. I have to admit that those figures are a little difficult to come at. We have stated quite carefully what they are. They are shareholders with Canadian registrations and shareholders with United States registrations. This is an area which I follow rather closely myself and, in actual fact, I would suspect that many of the United States shareholdings are quite probably beneficially held by overseas institutions in the United Kingdom, Switzerland and other places, but they are registered in United States nominee names. Therefore they appear on our share register as United States share registrations. So the numbers cannot be considered as pure. However, there very definitely have been trends up and down over the years. The latest trend toward United States shareholdings in some concentration began in February 1976. A number of relatively small United States institutions purchased our shares in a

[Traduction]

**M. Main:** Non, monsieur.

**M. Mounfield:** À mon avis, dans tous les pays du monde, nous nous efforçons de placer des gens du pays à la direction de nos sociétés. Nous sommes très soucieux de cette réalité, peut-être parce que nous sommes Canadiens et que nous savons qu'il y a des multinationales importantes au pays, qu'il existe des sentiments locaux et des sentiments nationaux dans de nombreux pays du monde. Nous cherchons à faire gérer nos usines par des personnes du pays, et, dans la mesure du possible, nous respectons leurs langues et leurs coutumes. À mon avis, je crois que cela est juste.

**Le sénateur Grosart:** N'arborez-vous pas trop notre drapeau?

**M. Mounfield:** J'ai travaillé à l'étranger pendant huit ans, et je dois dire que l'expérience que j'y ai acquise m'a amené à être fier d'être Canadien. Les gens que nous avons rencontrés étaient fiers de sentir qu'ils travaillaient pour une filiale d'une société canadienne. Cette constatation les réconfortait, peut-être parce que notre pays est plus petit que certains autres. En France, au Royaume-Uni et en Italie, tous étaient heureux de participer à la gestion d'une multinationale canadienne importante. Cette réalité avait plus de signification pour eux, je crois.

**Le sénateur Grosart:** Serait-ce une autre raison ou un autre avantage pour que les Canadiens créent des sociétés multinationales, si cela permettait au Canada de ne plus être considéré comme une colonie et ainsi de suite?

**M. Mounfield:** Oui, sans doute.

**Le sénateur Lang:** Dans le rapport annuel, j'ai remarqué que le pourcentage d'actionnaires canadiens était de 65 p. 100 en 1976, alors qu'il était de 84 p. 100 à la fin de l'année précédente. Cela représente un transfert important aux États-Unis, n'est-ce pas? A quoi attribuer ce phénomène?

**Le sénateur Grosart:** Est-ce le nombre d'actionnaires?

**M. Main:** C'est le pourcentage.

**Le sénateur Grosart:** Le pourcentage de dollars ou d'actionnaires?

**M. Mounfield:** Le pourcentage d'actions.

**M. Main:** Nos actionnaires ou nos actions aux États-Unis et au Canada ont beaucoup varié au fil des ans. Je dois reconnaître qu'il est difficile de les chiffrer. Nous avons mentionné exactement ce qu'ils représentaient. Nous avons des actionnaires qui détiennent des actions nominatives canadiennes et d'autres des actions nominatives américaines. C'est un domaine que je suis de très près moi-même et, en réalité, je crois savoir que certains établissements en Grande-Bretagne, en Suisse et dans d'autres pays détiennent probablement des actions nominatives américaines. En conséquence, elles figurent sur notre registre des actionnaires sous la rubrique des actions nominatives américaines. On ne peut donc pas se fier entièrement à ces chiffres. Cependant, il y a certainement eu des tendances à la baisse et à la hausse au fil des ans. Un nombre important d'actions a commencé à fuir aux États-Unis en février 1976. Un certain nombre d'établissements américains relativement peu importants ont acheté de 1 million à



[Text]

relatively short period of time to the extent of approximately one million or 1,500,000 shares which moved over to the United States out of Canadian hands. Somewhere toward the latter part of 1976 there was something of a reversal of that. Some of the shares have now moved back into Canadian hands. The percentage has fluctuated from time to time; it depends on our popularity in the United States market at various stages.

**Senator Sparrow:** I wish to pursue the last question: Have you any particularly large shareholders who have big holdings of which you are aware in Canada and in the United States, or elsewhere?

**Mr. Main:** Yes; our largest single shareholder is Argus Corporation, in Toronto, which has approximately 16 per cent of our shares. They have been a shareholder for 30-odd years.

**Senator Grosart:** They were the first shares they bought.

**Mr. Main:** Other than that, our shares are widely dispersed in Canada and the United States. There are no very significant accumulations of shares, other than the Argus portfolio.

**Senator Sparrow:** Will the metric system affect you and are you looking forward to switching in Canada? Will it be beneficial in the long run to your industry?

**Mr. Mounfield:** I believe that probably it will be beneficial in the long run to our industry. With respect to our drawings, we mentioned, for example, that our combine harvesting engineering is done in Canada for our factories around the world. Therefore all our drawings are in two languages, or three languages, and are in both metric and inches and so on. They will eventually be only in metric. In my opinion, it will be a long-run advantage and we are prepared for it and are working toward it here in Canada. I have spoken with our chief engineer on the combine side and he does not foresee any great problem. He says that everything is measured and it is just a question of expressing that in metric or in inches.

**Senator Sparrow:** There is no great cost factor involved, then, in making the switch?

**Mr. Mounfield:** I do not believe there is. Now, Mr. Main may have heard more on the worldwide setup.

**Mr. Main:** Yes; on a worldwide basis, yes, it is a fairly extensive and expensive proposition, but it will be spread over a period of time so that the impact may be absorbed in relatively small doses. However, there are some major costs in making this type of shift. The important thing is to get through the interim period, as Mr. Mounfield said, when working in both inches and the metric system and attempting to do designing in both measurements.

**The Chairman:** You would not, then, voice the objection of some Canadian businessmen that we are moving too fast in this and getting too far ahead of the United States?

[Traduction]

1,500,000 actions en un temps relativement court. La tendance a commencé à se renverser vers la fin de 1976. Un certain nombre d'actions sont revenues au Canada. Le pourcentage a varié de temps à autre; il dépend de notre popularité sur le marché américain à certains moments.

**Le sénateur Sparrow:** Je voudrais vous poser une autre question: Existe-t-il des actionnaires qui détiennent un nombre important d'actions au Canada et aux États-Unis, ou ailleurs?

**M. Main:** Oui, notre plus gros actionnaire est l'*Argus Corporation* dont le siège social est à Toronto, qui détient environ 16 p. 100 de nos actions. Cette société est actionnaire depuis environ 30 ans.

**Le sénateur Grosart:** Ce sont les premières actions qu'elle a achetées.

**M. Main:** Autrement, nos actions sont dispersées à travers le Canada et les États-Unis. Il n'y a pas d'accumulations d'actions très importantes autres que celles que détient la société Argus.

**Le sénateur Sparrow:** Le système métrique touchera-t-il votre société et attendez-vous avec impatience de changer de système au Canada? Votre industrie en bénéficiera-t-elle au bout du compte?

**M. Mounfield:** Je crois que ce changement profitera probablement à notre industrie. Quant à nos dessins industriels, nous avons dit par exemple que toutes les études de moissonneuse-batteuse étaient effectuées au Canada pour nos usines dans le monde entier. Par conséquent, tous nos dessins sont bilingues et même trilingues et les mesures sont en mètres et en pouces. A la fin, elles ne seront qu'en mètres. A mon avis, ce sera un avantage à long terme; d'ailleurs nous sommes prêts et nous travaillons à ce projet au Canada. J'ai parlé avec notre ingénieur en chef qui s'occupe des moissonneuses-batteuses et il n'entrevoit aucun problème majeur. Il dit que tout est déjà mesuré et qu'il suffit de l'exprimer en mètres ou en pouces.

**Le sénateur Sparrow:** L'adoption du système métrique n'entraînera donc pas de grosses dépenses?

**M. Mounfield:** Je ne pense pas qu'il y en ait. Mais M. Main en a peut-être plus entendu parler sur la scène internationale.

**M. Main:** Oui, sur la scène internationale c'est une proposition qui est considérable et plutôt onéreuse mais elle s'étendra sur un certain nombre d'années pour que l'adaptation se fasse progressivement. Cependant, ce type de changement exige des dépenses importantes. L'important est d'en finir avec la période de transition, comme l'a d'ailleurs dit M. Mounfield, surtout lorsqu'il faut travailler en pouces et en mètres et essayer de faire du dessin industriel en utilisant les deux systèmes.

**Le président:** Vous ne vous associez donc pas à certains hommes d'affaires canadiens qui pensent que ce changement est trop rapide et que nous devançons trop les États-Unis?



[Text]

**Mr. Main:** Well, in my opinion the United States is getting too far behind us.

**Mr. Snelgrove:** Mr. Chairman, I believe one of the basic concerns is that governments which intend to adopt the metric system should adopt the same metric system. There has been some rumour and indication in the United States that they may vary certain measurements within the so-called metric system and, as we all know, there are different metric systems in Europe. This concern is that perhaps governments themselves will create major problems for every country by adopting different or variable metric systems and not achieving the commonality worldwide which was the original objective.

**The Chairman:** I had not heard that.

**Senator Grosart:** Oh, yes; the bi-metric system.

**Mr. Mounfield:** To respond to your question, Mr. Chairman, I think we would share that fear if Canada were to get too far ahead of the United States, because so much of our manufacturing in North America is completely integrated. If we were to make components on a metric system in Canada for a tractor that would remain on an inch system in the United States, it would be completely impossible. In my opinion, we would have to have the two countries moving at the same time on the metric system.

**Senator Sparrow:** Yes, but they are not moving at the same time.

**Mr. Mounfield:** The United States is behind, yes; I believe they are speeding up, but I could be wrong.

**The Chairman:** Honourable senators, the testimony today has been most useful and interesting, but it has involved mostly the situation of this one successful Canadian company in this particular area. It is my understanding that there are, however, some grave concerns in some areas in government departments relative to the free-trade situation we have so far as farm machinery is concerned, on several counts. Firstly, that, while your company has prospered greatly and developed a great deal, partly because of being first and partly because of good management, other Canadian companies have, I believe, gone out of business, have they not, during the same period? They may have done so, anyway and it may not be because of free trade.

**Senator Grosart:** They may have been taken over.

**The Chairman:** They may have gone out of business, or been taken over. The other point, as I understand it, is that there are complaints on the Canadian side that the Americans have developed quite substantial non-tariff barriers insofar as some of our farm machinery exports into the United States are concerned. However, that may go over somewhat into industrial areas of industrial tractors and parts. You gave the impression that you have no real problem.

**Mr. Mounfield:** We have no real problem, but in what might be termed as some of the grey areas in farm machinery, yes. For example, and this is the other way, coming into

[Traduction]

**M. Main:** A mon avis, les États-Unis accusent un retard trop important.

**M. Snelgrove:** Monsieur le président, je pense que les gouvernements qui ont l'intention d'adopter le système métrique devraient adopter le même système métrique; c'est, à mon avis, ce qui nous inquiète le plus. Des rumeurs circulent aux États-Unis selon lesquelles certaines mesures à l'intérieur du système métrique pourraient varier et, comme nous le savons tous, il existe différents systèmes métriques en Europe. Ainsi, les gouvernements eux-mêmes créeront peut-être des problèmes majeurs pour chaque pays en adoptant des systèmes métriques différents ou variables au lieu d'adopter un même système international, ce qui était d'ailleurs l'objectif original.

**Le président:** Je n'ai jamais entendu parler de cela.

**Le sénateur Grosart:** Mais oui, il s'agit du système bimétrique.

**M. Mounfield:** Pour répondre à votre question, monsieur le président, je pense que nous partagerions cette crainte que le Canada devance trop les États-Unis car la fabrication en Amérique du Nord est tellement intégrée. Ce serait une tâche impossible si nous devons construire des pièces détachées pour un tracteur en mètres au Canada et en pouces aux États-Unis. A mon avis, les deux pays devraient adopter le système métrique en même temps.

**Le sénateur Sparrow:** Oui, mais ce n'est pas le cas.

**M. Mounfield:** Les États-Unis sont à la traîne; je crois qu'ils activent les choses, mais je pourrais me tromper.

**Le président:** Honorable sénateurs, le témoignage qui a été fait aujourd'hui a été des plus intéressants et des plus utiles, mais il ne concernait qu'une compagnie canadienne qui a adopté avec succès ce système. Je crois comprendre que certains ministères s'inquiètent sur plusieurs points de notre politique de libre-échange dans le secteur des machines agricoles. En premier lieu même si votre compagnie a beaucoup prospéré et s'est développée, en partie à cause de sa situation et aussi à cause d'une bonne gestion, d'autres compagnies canadiennes, je crois, pendant la même période, ont déposé leur bilan? Elles y auraient été obligées de toute façon et on ne peut pas en imputer la cause au libre-échange.

**Le sénateur Grosart:** Elles auraient pu être rachetées.

**Le président:** Elles auraient pu déposer leur bilan ou alors être rachetées. L'autre question, si je comprends bien, c'est qu'on se plaint, du côté canadien, de ce que les américains élèvent contre certaines de nos exportations de machines agricoles d'importants obstacles, autres que les barrières douanières. Toutefois, cela peut s'étendre quelque peu à certains secteurs, par exemple ceux des pièces et des tracteurs industriels. Vous nous donnez l'impression que vous n'avez pas de problème véritable.

**M. Mounfield:** Nous n'avons pas de vrais problèmes, mais par contre, nous en avons, dans ce que nous pourrions appeler la zone grise, dans les machines agricoles. Par exemple, pour

[Text]

Canada, wagons, or trailer gears as we call them, are not considered to be farm machinery. They are, however, considered to be farm machinery, I believe, going the other way. We had a case involving snowmobiles a few years ago. Coming one way, they were considered to be farm machinery and going the other way they were not considered to be farm machinery. I believe that many of the smaller suppliers, the short-liners, as we call them in the industry, probably when they are making something that is just a little bit different from a tractor or a combine, that is clearly defined as being farm machinery, may experience some tariff problems in the industry.

**The Chairman:** As it is our second part of the Auto Pact—I suppose our only other area in manufacturing, certainly on the total free trade to the United States, and, I suppose, you answered this question when you said you do not want any more government interference—I wonder if there would be an advantage to the remainder of the industry in Canada, as opposed to your own company, in having a more formalized agreement between Canada and the United States in this connection to cover those grey areas which you mentioned and the American defence differential against the Canadian industry.

**Mr. Mounfield:** There could be a more formalized free-trade agreement of some kind. We, as a company, would not be looking for safeguards such as are provided by the Auto Pact. However, it may be that some of the short-liners and smaller suppliers would like to see it spelled out, so that they would be getting some government support in their dealings with American customs and some of the so-called non-tariff barriers in the United States.

**The Chairman:** The annual report, at page 35, sets out some sales statistics. It shows sales in Canada of \$213 million and sales in the United States of \$641 million. It does not, however, give the source of manufacture. Where would I find the figure for the dollar amount of your gross manufacturing in Canada?

**Mr. Mounfield:** You will not find that figure in the annual report, but exhibit "C" does show that we shipped to the United States goods to the value of \$220 million, and it shows that of the \$213 million, \$104 million came in from the United States. If you subtract the \$104 million from the \$213 million and then add the \$220 million, you would have the value of the goods manufactured in Canada.

**The Chairman:** I still have Senator McElman on my list of questioners.

**Senator McElman:** There are one or two areas I should like to cover briefly, Mr. Chairman.

I should like to go back to Senator Grosart's line of questioning on the removal of the Canadian tariff in 1944. The suggestion was made that the Wartime Prices and Trade Board was the moving factor in terms of the removal of the tariff at that time. However, I am sure it was not totally

[Traduction]

certaines machines comme les remorques, c'est le contraire, elles ne font pas partie des machines agricoles mais, je crois, sont considérées comme telles par les américains. Voici quelques années nous avons eu affaire à une situation similaire au sujet des motoneiges. D'un côté elles étaient considérées comme des machines agricoles de l'autre, non. Je crois que la plupart des industries à production restreinte peuvent se heurter à des problèmes douaniers, si leur production déroge quelque peu de la production normale, comme par exemple des tracteurs ou des moissonneuses qui sont, elles, des machines agricoles bien définies.

**Le président:** Comme nous en sommes à la deuxième partie de l'accord Canado-Américain de l'automobile, je pense que le seul domaine de fabrication, à n'en pas douter sur l'ensemble des opérations de libre-échange vers les États-Unis, et je suppose que vous avez répondu à cette question lorsque vous avez dit que vous ne vouliez pas d'une ingérence gouvernementale accrue, je me demande s'il serait avantageux pour le reste de l'industrie au Canada, à l'encontre de votre propre compagnie de disposer d'un accord plus précis entre le Canada et les États-Unis, afin de réglementer ces zones grises que vous avez mentionnées ainsi que les taux de différentiel américains visant l'industrie canadienne.

**M. Mounfield:** On pourrait mettre au point un certain type d'accord plus précis pour réglementer le libre-échange. Notre compagnie ne recherche pas des garanties semblables à celles que prévoit le pacte canado-américain de l'automobile. Toutefois, certaines usines de production restreinte, certains fournisseurs de moindre importance voudrait peut être des précisions à ce sujet pour pouvoir bénéficier de l'aide du gouvernement dans leurs transactions avec les douanes américaines et avec certaines des soi-disant barrières non douanière aux États-Unis.

**Le président:** A la page 35 du rapport annuel figurent quelques statistiques de vente. Des chiffres de vente de 213 millions de dollars au Canada et de 641 millions de dollars aux États-Unis y sont indiqués sans que figure, cependant, la source de fabrication. Où pourrais-je trouver le chiffre de votre fabrication brute au Canada correspondant à ce montant?

**M. Mounfield:** Vous ne le trouverez pas dans le rapport annuel mais la pièce «C» indique que nous avons expédié 220 millions de dollars de marchandises aux États-Unis et que sur les 213 millions de dollars, 104 millions proviennent des États-Unis. En soustrayant ces 104 millions de dollars des 213 millions de dollars et en ajoutant les 220 millions de dollars, vous obtiendrez la valeur des marchandises fabriquées au Canada.

**Le président:** Le sénateur McElman figure sur ma liste de sénateurs désirant poser des questions.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, j'aimerais aborder brièvement un ou deux secteurs.

J'aimerais revenir à la série de questions du sénateur Grosart sur le retrait du tarif douanier canadien en 1944. On a dit que la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a alors été le facteur dominant du retrait du tarif douanier. Cependant, je suis certain que ce ne fut pas un geste



[Text]

magnanimous on the part of Canada. Did the U.S. make representations, to your knowledge, with respect to the removal of the tariff?

**Mr. Main:** Not to my knowledge, no. I have no knowledge that they did. If my memory has not failed me totally, I would have remembered. I was Chief of the Prices Division at one time in the Wartime Prices and Trade Board, so I think I would have had some firsthand knowledge of it. I do not think there were any representations on the part of the U.S.—not to the Wartime Prices and Trade Board as such, in any case.

**Senator McElman:** Perhaps they made representations to the Tariff Board.

**Mr. Main:** That may be, although there really was not any purpose, as far as I can see, for the U.S. industry to make such representations in this particular case. I do not think Canada was a sufficiently important market from the point of view of the U.S. farm machinery industry at that time to have been concerned about the tariff barrier. The tariff in fact was really just an additional cost factor to the farmer. It was not a protection for Canadian industry. There was no Canadian industry producing the sophisticated type of machinery that was starting to come in from the United States at that time.

**Senator McElman:** My thought was that the Americans have shown themselves to be farsighted people, and this has proven to be a good prospective market.

The other area relates to the DISC program. Are any of your U.S. companies registered under the DISC program?

**Mr. Mounfield:** Yes, I believe our associate company in the United States is registered under DISC but I do not know that it has been used to any great extent.

**Mr. Main:** We have a DISC company in the United States, yes.

**Senator McElman:** Has it been a factor in enabling you to get a larger share of world markets?

**Mr. Main:** Not significantly, no. As Mr. Mounfield said, we have not used it to any great extent, particularly because the degree of exports from our U.S. operation is relatively small outside of North America. It has not been a significant factor. It has been a nice plus, but it has not influenced our export pattern out of the United States.

**Senator McElman:** It has not had any effect, then, on your exports to Canada?

**Mr. Main:** No.

**The Chairman:** Thank you, Senator McElman.

Honourable senators, if I may, I will take this opportunity of thanking our witnesses on your behalf. Their testimony has been very interesting, and I know it will be of assistance to us in our deliberations.

Before adjourning, I might remind honourable senators that the committee will meet next on Thursday morning of this

[Traduction]

entièrement magnanime de la part du Canada. Les États-Unis ont-ils, à votre connaissance, présenté des instances à l'égard du retrait tarif douanier?

**M. Main:** Non, pas que je sache. Je n'ai pas connaissance qu'ils l'aient fait. A moins que ma mémoire ne me fasse totalement défaut. Je m'en souviendrais. J'étais alors chef de la division des prix à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre; je serais donc, je pense, bien placé pour le savoir. Je ne pense pas que les États-Unis aient présenté des instances; en tout cas, pas à la Commission des prix et du commerce en temps de guerre.

**Le sénateur McElman:** Peut être en ont-ils présenté à la Commission du tarif.

**M. Main:** C'est possible, bien que l'industrie américaine n'ait eu, pour autant que j'en puisse juger, aucune raison de présenter des instances dans ce cas-là. Je ne crois pas que le Canada ait alors eu un marché assez important du point de vue de l'industrie américaine des machines agricoles pour que les barrières tarifaires inquiètent cette dernière. En fait, le tarif douanier n'était qu'un facteur de coût supplémentaire pour l'agriculteur. Ce n'était pas une protection pour l'industrie canadienne. Aucune industrie canadienne ne produisait le genre de machines compliquées qui commençaient alors à être importées des États-Unis.

**Le sénateur McElman:** J'y ai pensé parce que les Américains sont très clairvoyants et que ce secteur s'est avéré être un marché d'avenir.

L'autre secteur concerne le programme DISC. Certaines de vos compagnies américaines sont-elles enregistrées dans le cadre de ce programme?

**M. Mounfield:** Oui, je crois que notre compagnie associée aux États-Unis est enregistrée dans le cadre du DISC mais à ce que je sache, on n'y a guère eu recours.

**M. Main:** Oui, nous avons aux États-Unis une compagnie qui relève du DISC.

**Le sénateur McElman:** Est-ce un facteur qui vous a permis d'obtenir une plus grande partie des marchés mondiaux?

**M. Main:** Non, pas de façon significative. Comme l'a dit M. Mounfield, nous n'y avons guère eu recours, surtout parce que le degré d'exportation de nos industries américaines à l'extérieur de l'Amérique du Nord est assez peu élevé. Ce facteur n'a pas été significatif. Il a été positif mais n'a pas eu d'influence sur notre mode d'exportation à partir des États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Il n'a donc pas eu d'effet sur vos exportations au Canada?

**M. Main:** Non.

**Le président:** Merci, sénateur McElman.

Honorables sénateurs, je me permettrai de saisir cette occasion pour remercier nos témoins en votre nom. Leur témoignage a été très intéressant et je sais qu'il nous aidera beaucoup dans nos délibérations.

Avant de suspendre les travaux, je rappellerai aux honorables sénateurs que la prochaine séance du Comité aura lieu



[Text]

week. That will be an *in camera* meeting. We will hear some statistical information from representative of the Department of Industry, Trade and Commerce relative to the farm machinery industry, as well as information on the new patent legislation we have heard rumors of lately.

The committee adjourned.

[Traduction]

jeudi matin de cette semaine. Ce sera une séance à huis clos. Des représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce nous donneront des statistiques sur l'industrie des machines agricoles ainsi que des renseignements sur la nouvelle loi sur les brevets dont nous avons dernièrement entendu parler.

Le Comité suspend ses travaux.

---



WITNESSES—TEMOINS

Mr. William Mounfield, President, Massey-Ferguson Industries Ltd.

Mr. R. W. Main, Vice-President—Administration, Massey-Ferguson Ltd.

Mr. Robert Snelgrove, Vice-President and Legal Counsel, Massey-Ferguson Industries Ltd.

M. William Mounfield, président Massey-Ferguson Industries, Ltd.

M. R. W. Main, vice-président—Administration, Massey-Ferguson Ltd.

M. Robert Snelgrove, vice-président et conseiller juridique, Massey-Ferguson Industries Ltd.



CAN 10 20  
- 571



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Deputy Chairman:*  
The Honourable ALLISTER GROSART

*Vice-président:*  
L'honorable ALLISTER GROSART

Tuesday, February 22, 1977

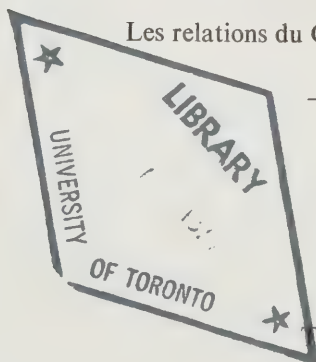
Le mardi 22 février 1977

Issue No. 11

Fascicule n° 11

**Eleventh Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Onzième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart,

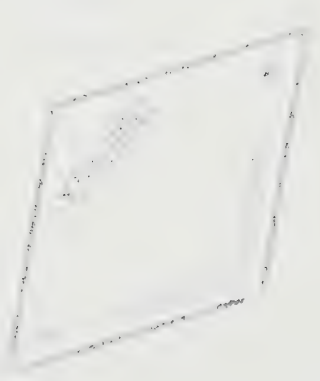
et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 22, 1977  
(13)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:05 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators Grosart (Deputy Chairman), Barrow, Bélisle, Croll, Laird, Lang, Macnaughton, McElman and McNamara. (9)

*In attendance:* Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carroll from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; and Professor Keith Acheson, Special Adviser to the Committee; And ALSO: Mr. W. L. Canniff, Technical Director; and Mr. D. S. Herskowitz, Economist, both from the Canadian Chemical Producers Association.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses: From Canadian Chemical Producers Association*—Mr. A. J. Foote, Chairman of the Board; Major-General Bruce Macdonald, President; and Mr. Chris Conradi, GATT co-ordinator for the Association. *From Polysar Ltd.*—Mr. Ian Rush, President and Chief Executive Officer; and Mr. Charles McKenzie, Vice-President—Chemicals. *From DuPont of Canada Ltd.*—Mr. Franklin McCarthy, President; Mr. J. H. Childs, Vice-President—Corporate Development; and Mr. A. D. Amery, Senior Economist.

At 4:55 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 22 FÉVRIER 1977  
(13)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 05.

*Présents:* Les honorables sénateurs Grosart (vice-président), Barrow, Bélisle, Croll, Laird, Lang, Macnaughton, McElman et McNamara. (9)

*Aussi présents:* M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carroll de la Bibliothèque du Parlement, Recherchiste adjoint du Comité; et le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; ET ÉGALEMENT: M. W. L. Canniff, directeur technique et M. D. S. Herskowitz, Économiste, tous deux membres de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: De l'Association canadienne des fabricants des produits chimiques*—M. A. J. Foote, Président du Conseil d'administration; Le major général Bruce Macdonald, Président; M. Chris Conradi, (GATT) Co-ordonnateur de l'Association. *De Polysar Ltd.*—M. Ian Rush, Président et directeur exécutif; M. Charles McKenzie, vice-président—Produits chimiques. *De DuPont du Canada Limitée*—M. Franklin McCarthy, Président; M. J. H. Childs, vice-président—Expansion; et M. A. D. Amery, premier économiste.

A 16 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, February 22, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator Allister Grosart** (*Deputy Chairman*) in the Chair.

**The Deputy Chairman:** Honourable senators, we are starting our session earlier than usual today because of the distinguished witnesses we have and the very large area that we hope to cover in our discussions with them. As you are all aware, I am substituting for the Chairman, who is in Washington in distinguished company today. I am sure everyone heard the great address the Prime Minister made to the Congress of the United States.

In the absence of the Chairman, with your permission, I shall carry on. Today we have the prospect of an interesting and informative session within the general context of Canada-U.S. trade, with distinguished representatives from an industry which provides almost the classic case of the prospects and problems of all Canadian manufacturing industries in both domestic and export markets.

This is particularly an industry which has done perhaps more than most to analyze, assess and articulate its problems and prospects. Some of us tend to be critical at times of the inarticulateness of some industries regarding their problems, particularly in bringing those problems to the attention of parliamentarians and governments.

This industry has provided an unusual wealth of information about these problems and prospects in an excellent presentation to our GATT negotiators in 1974 and in response to the suggestions of the Economic Council of Canada concerning the industry problems and in the general field of free trade, particularly with the United States and it has kept parliamentary committees well informed over the years.

Today, we are fortunate in having with us some of the top leaders of this industry. Representing the industry as a whole is Mr. A. J. Foote, chairman of the board of The Canadian Chemical Producers' Association, and with him is General Macdonald, whom many of you will know, and Mr. Chris Conradi, who is, I believe, the author of that excellent report to our GATT Trade and Tariff Committee. He is very knowledgeable on that aspect of the industry's problem. Immediately to the right of Mr. Foote is Mr. Franklin McCarthy, President of Du Pont of Canada Limited, and with Mr. McCarthy is Mr. J. H. Childs, Vice-President, Corporate Development, and Mr. A. D. Amery, Economist. On my immediate left is Mr. Ian Rush, President, Polysar Limited. Accompanying Mr. Rush is Mr. Charles McKenzie, Vice-President, Chemicals, Polysar Limited.

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 22 février 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 heures pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur Allister Grosart** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

**Le président suppléant:** Honorables sénateurs, notre séance commence plus tôt que d'habitude aujourd'hui, vue la présence de témoins distingués et le très vaste domaine que nous espérons aborder avec eux. Comme vous le savez tous, je remplace le président qui est aujourd'hui à Washington, où il accompagne des personnes de distinction. Je suis sûr que nous avons tous entendu le magnifique discours que le premier ministre a prononcé devant le Congrès des États-Unis.

En l'absence du président, et avec votre permission, je poursuis donc les travaux. Aujourd'hui, notre séance s'annonce, bien entendu, très intéressante et pleine d'informations, dans le cadre général des relations commerciales Canada-États-Unis, grâce à la présence de représentants très importants d'une industrie qui pourrait presque servir d'exemple à qui voudrait connaître les perspectives et problèmes de toute industrie de fabrication canadienne, tant de celles qui se limitent au marché interne que celle qui exportent.

Cette industrie-ci s'est plus que d'autres peut-être donné la peine d'analyser, d'évaluer et d'énoncer ses problèmes et ses perspectives. Quelques-uns d'entre nous ont parfois tendance à critiquer l'incapacité que démontrent certaines industries à cerner leurs problèmes, surtout s'il s'agit de porter ces problèmes à l'attention des membres du Parlement et des gouvernements.

Répondant aux propositions du Conseil économique du Canada, en 1974, cette industrie a fourni des renseignements d'une richesse tout à fait inusitée sur ses problèmes et perspectives, dans un mémoire de haute qualité présenté à nos négociateurs du GATT. Ces renseignements concernaient aussi bien cette industrie en particulier que le domaine du libre-échange en général, spécialement avec les États-Unis, et depuis des années, cette industrie informe bien les Comités parlementaires.

Nous avons aujourd'hui le rare plaisir d'accueillir quelques-uns des principaux administrateurs de cette industrie. Tout d'abord M. A. J. Foote, représentant l'ensemble de l'industrie, président du conseil d'administration de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, accompagné du général Macdonald, que beaucoup d'entre vous connaissent et de M. Chris Conradi, qui est, me semble-t-il, l'auteur de cet excellent rapport présenté à notre comité GATT, et qui connaît très bien les problèmes tarifaires et commerciaux de l'industrie. Assis juste à la droite de M. Foote, vous voyez M. Franklin McCarthy, président de la Du Pont of Canada Limited, accompagné de M. J. H. Childs, vice-président, expansion, et de M. A. D. Amory, économiste. Immédiatement à ma gauche nous trouvons M. Ian Rush, président de la société Polysar Limited et qui est accompagné de M. Charles



[Text]

I am quite sure our witnesses at the rostrum will feel free to call on any of these gentlemen if they feel they should answer any of the questions that might come up later.

I have asked Senators Barrow and Lang to lead off the questioning. The agreement between them is that Senator Barrow will deal generally with questions arising out of the presentation of the industry as a whole, and Senator Lang will deal with the specific presentations of the two companies.

It is interesting, of course, that we have in the evidence that will be presented to us the evidence of a company which is, in effect, a crown corporation, but one where the ownership and control is, in various ways, in the public sector, and which has branch plants in the United States, a matter with which we have been dealing. On the other hand, we have the DuPont Company before us, which is a subsidiary of an American parent company. It gives a particular flavour, I think, to the evidence that we will have before us. With that, I will ask for the presentation from the industry by Mr. Foote, who is also, I think, the chief executive officer of Shell.

**Mr. A. J. Foote, Vice-President, Chemicals, Shell Canada Ltd.: Vice-President.**

**The Deputy Chairman:** He is Vice-President of Shell, but he will be making the industry presentation, rather than a specific private sector presentation.

**Mr. Foote:** Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, it is my privilege to appear before you today representing the Canadian Chemical Producers' Association. The association has 58 member companies, which together account for more than 90 per cent of Canada's industrial chemical output.

The total value of shipments of industrial chemicals in 1975 was about \$2.5 billion, or about half the total for the chemical and chemical products sector. Total gross investment in industrial chemicals was around \$3 billion. The importance of this industry will, I think, become more clear from subsequent submissions that you will be hearing later from Mr. McCarthy and Mr. Rush. In particular, I am sure they will be stressing its unique and vital role in our industrial economy, which is to provide the link between the resource industries and a very wide spectrum of other industrial and manufacturing activities.

I think this is probably best illustrated by the chart which we included in the booklet now being handed to you, on page 3 of the English version and on page 4 of the French text.

In the chart we show this interdependence between the resource industries, represented by the top box, and the consumer and manufacturing industries, represented by the two large lower boxes. The position the industrial chemical sector represents is that box on the second line, which provides this very important linkage between the two ends.

[Traduction]

Mackenzie, vice-président, division des produits chimiques, de cette société.

Je suis sûr que nos témoins assis à la tribune n'hésiteront pas à faire appel à n'importe lequel de ces messieurs, s'ils pensent que ces derniers doivent répondre à une question qui pourrait surgir par la suite.

J'ai demandé aux sénateurs Barrow et Lang d'ouvrir la période de questions. Ils se sont entendus pour que d'une façon générale le sénateur Barrow pose des questions ayant trait au mémoire d'ensemble de l'industrie, tandis que le sénateur Lang, lui, en poserait sur les mémoires des deux sociétés.

Fait intéressant à noter, certes, l'un de nos témoins représenté en réalité une société qui à toutes fins pratiques, est une société de la Couronne, mais qui est cependant de diverses façons entre les mains du secteur public et qui possède des filiales aux États-Unis, ce dont nous nous sommes déjà occupés. D'un autre côté, nous sommes en présence de la société DuPont, filiale d'une société-mère américaine. Ces caractéristiques donnent du piquant, me semble-t-il, aux témoignages que nous allons entendre. Cela dit, je demanderais à M. Foote de nous présenter l'industrie dans son ensemble; je crois que M. Foote est aussi l'administrateur exécutif principal de la société Shell.

**M. A. J. Foote, vice-président, Produits chimiques, Shell Canada Ltd: Vice-président.**

**Le président suppléant:** Il est donc vice-président de la société Shell, mais il va nous parler de l'ensemble de l'industrie plutôt que d'un secteur privé particulier.

**M. Foote:** Merci, monsieur le président.

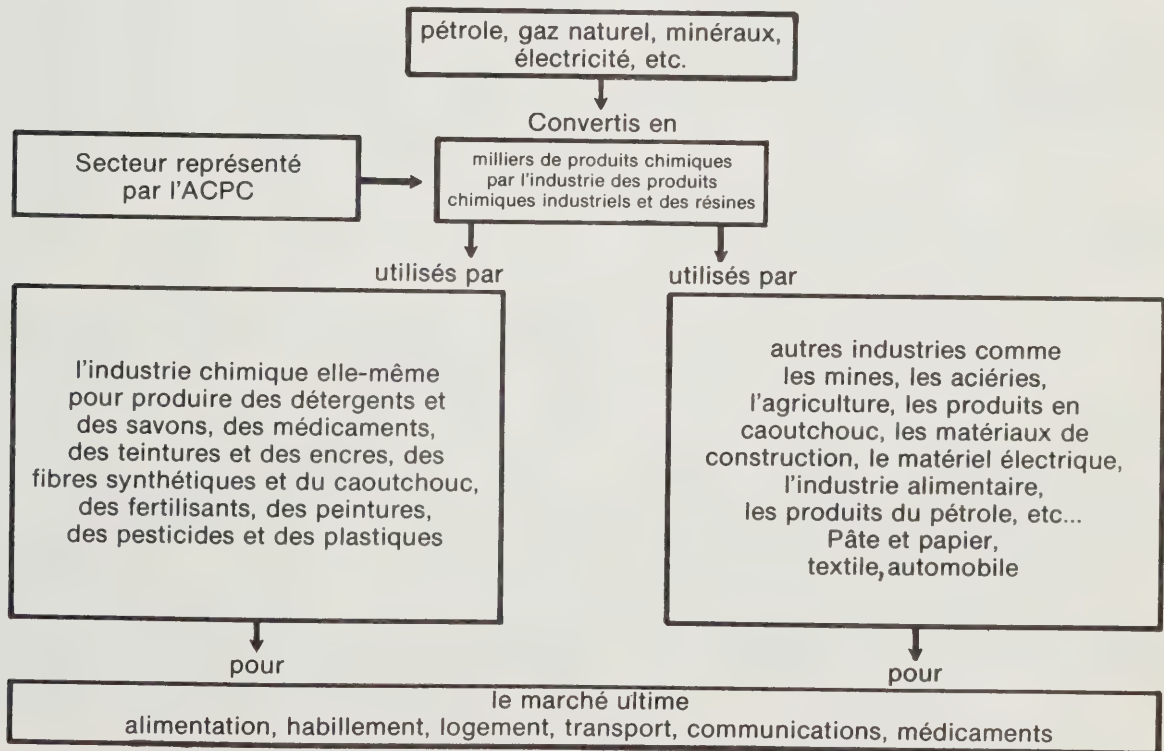
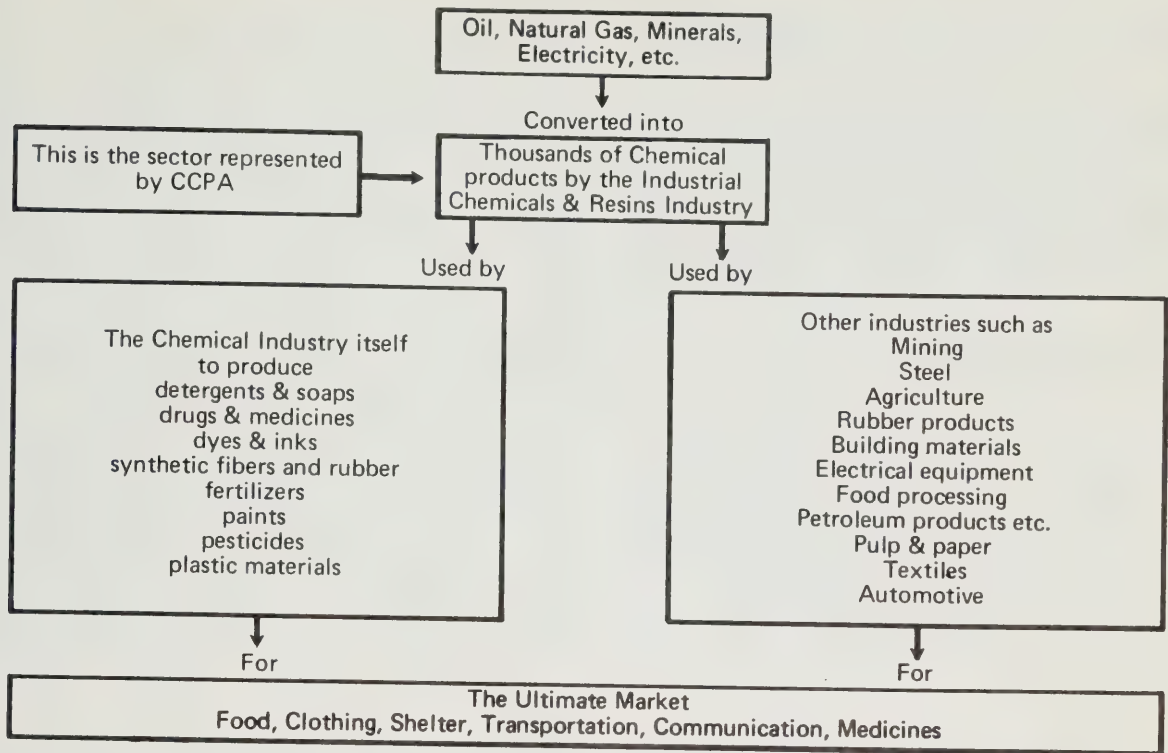
Honorables sénateurs, j'ai l'honneur de comparaître devant vous aujourd'hui pour représenter l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques. Cette association regroupe 58 sociétés membres qui produisent plus de 90 p. 100 des produits industriels chimiques canadiens.

En 1975, la valeur totale des expéditions de produits chimiques industriels représentait environ \$2.5 milliards, c'est-à-dire près de la moitié de la valeur totale du secteur chimique et des produits chimiques. Les investissements bruts totaux affectés à des produits chimiques industriels sont de l'ordre de \$3 milliards. L'importance de cette industrie apparaît encore mieux, je pense, lorsque vous aurez entendu les mémoires de MM. McCarthy et Rush. Je suis sûr qu'ils mettront spécialement l'accent sur son rôle unique et vital au sein de notre économie industrielle, à savoir servir de lien entre les industries de matières premières et un très large éventail d'autres activités industrielles et de fabrication.

Cette situation est bien illustrée, à mon avis, par le tableau qui figure dans le livret que l'on vous distribue, à la page 3 de l'édition anglaise et à la page 4 de la française.

Sur ce tableau, nous montrons de quelle façon les industries de matières premières, représentées par l'encadré du haut, dépendent des industries de consommation et de fabrication, représentées par les deux encadrés du bas. L'industrie du secteur chimique, quant à elle, occupe une position représentée par l'encadré situé sur la deuxième ligne, puisqu'elle sert de lien très important entre les deux autres.





## [Text]

At this point, I think that a very brief review of how the industry has developed may help put today's situation in better perspective.

During the post-war years, small-scale chemical operations were established in Canada and these were viable, assisted at that time by a modest level of tariff protection. Rapid growth in demand for chemicals in the 1960s, coupled with a technological explosion, spawned large-scale plants in the major petrochemical centres world wide, particularly on the United States' gulf coast. The scale factor caused a significant reduction in unit cost of manufacture. Mr. McCarthy will be dealing with the subject in more detail later. As a result of this reduction in unit cost, Canada faced increasing pressure from low-cost competition.

Then came the Kennedy Round of GATT and a significant reduction in chemical tariffs, taken in Canada in one step rather than stages, together with a change in anti-dumping legislation. This brought on an acceleration of import competition and a substantial lowering of profit margins. Rates of return on Canadian industrial chemical investments dropped steadily, and in fact the figure was zero in 1971. As a result of this, of course, investment in new capacity just about dried up.

Next came the Arab oil crisis in 1973, and a world-wide tight supply position developed in chemicals with rapidly escalating prices and profit margins. As a major importer of chemicals, Canada found itself in the unenviable position of having its imports curtailed or cut off and having inadequate domestic production capability. It was at this time that the new round of expansion plans was launched, which Mr. Rush, in particular will be talking about.

The prospects for the future looked rosy at that time, but the pendulum is now swinging back as we face a worsening competitive cost picture and the threat of new tariff reductions. As a result, the viability of these new investments could be in serious jeopardy.

I have two charts that illustrate the historic trends that I have talked about, and perhaps we could show them now. The first relates to the trade picture.

The top line is the total Canadian market for industrial chemicals; the second line is the total production of industrial chemicals in Canada; the bottom line is production for domestic sales. You can see there is a rapid growth in the rate of imports and a large increase in the adverse balance of trade, starting in the 1970s. Again, as you can see, in 1975 imports supplied almost 40 per cent of our total market, whereas exports represent only 15 per cent of total production.

## [Traduction]

Pour donner plus de relief à la situation actuelle, je crois qu'il serait maintenant utile de vous parler brièvement du processus de développement de cette industrie.

Les années d'après-guerre voient l'installation au Canada d'activités chimiques sur une petite échelle, activités qui étaient viables, grâce aux modestes protections tarifaires d'alors. La croissance rapide de la demande en produits chimiques des années 60, à laquelle il faut ajouter une explosion technologique, a fait pousser des industries à grand rendement dans les principaux centres pétrochimiques du monde, surtout le long de la côte du golfe des États-Unis. Les facteurs de rendement ont permis de réduire sensiblement le prix unitaire de fabrication. M. MacCarthy vous en parlera d'une façon détaillée tout à l'heure. Par suite de cette réduction du prix unitaire, le Canada a été soumis à la pression croissante provenant d'importations concurrentielles à bas prix.

Ce fut ensuite au Kennedy Round du GATT de réduire les tarifs sur les produits chimiques, réductions qui ont frappé le Canada d'un seul coup plutôt que par étapes, auxquelles il faut ajouter une modification de la loi anti-dumping. Cette situation a eu pour effet d'accélérer la concurrence exercée par l'importation et de diminuer sensiblement les marges de profit. Les taux de rendement des investissements canadiens dans l'industrie chimique ont baissé de façon constante et étaient en fait égaux à zéro en 1971. Il en a bien entendu résulté que les investissements dans de nouvelles installations ont pratiquement cessé.

La crise du pétrole arabe est ensuite survenue en 1973 et il s'est produit une pénurie à l'échelon mondial dans l'approvisionnement en produits chimiques, ce qui a entraîné une hausse rapide des prix et des marges bénéficiaires. En tant qu'importateur important de produits chimiques, le Canada s'est trouvé dans la position peu enviable d'avoir ses importations diminuées ou supprimées, tout en ayant une capacité de production nationale insuffisante. C'est à cette époque qu'a été lancée une nouvelle série de projets d'expansion dont M. Rush, en particulier, va parler.

A l'époque les perspectives semblaient brillantes mais, à l'heure actuelle, nous subissons un choc en retour car nous devons faire face à des prix de revient concurrentiels qui se détériorent et à la menace de nouvelles réductions de tarifs douaniers. Il en résulte que la viabilité de ces nouveaux investissements pourrait être sérieusement mise en danger.

J'ai deux tableaux qui illustrent les tendances historiques dont j'ai parlé et peut-être nous serait-il maintenant possible de les examiner. Le premier a trait à la situation commerciale.

La ligne du haut représente l'ensemble du marché canadien en ce qui concerne les produits chimiques industriels. La deuxième ligne indique la production totale des produits chimiques industriels au Canada. La ligne du bas représente la production pour les ventes à l'intérieur du pays. Vous pouvez constater qu'il y a une croissance rapide dans le taux des importations et une forte augmentation de balance commerciale déficitaire qui débute dans les années 1970. Une fois encore, comme vous pouvez le constater, en 1975 les importations ont constitué presque 40 p. 100 du total du marché,



## [Text]

The second chart relates to the profitability picture.

This shows the drastic decline in returns that I talked about, dropping to zero in 1971, and the subsequent recovery, which accelerated at the time of the Arab oil embargo. The point I think worth making is that only in 1974 do we consider the industry earned an acceptable rate of return on capital invested; this was then at about 13.5 per cent. Since then it has declined sharply, and in 1976 is expected to be well below the 1975 level.

The Canadian Chemical Producers' Association's initial preparation for the GATT negotiations, as the chairman mentioned, started back in 1973 when the outlook was for fully competitive costs, a favourable outlook on feedstock availability, and the prospect that a move towards free trade would open up major export opportunities. In hindsight, this outlook was much too optimistic. There are now serious adverse cost factors facing Canadian chemical producers; our position on feedstock supply and cost is now viewed as less favourable, and under the provisions of the United States Trade Reform Act of 1974 free trade is now not likely to be feasible for most chemicals.

As a result of these changes in outlook, the association undertook a further detailed analysis of the industry's position and its future prospects, which caused us to modify our approach to GATT. A revised brief was submitted to the CTTC in April, 1975, which we believe is realistic in light of the changing situation. This recommends a more selective approach to tariff reduction where competitive economies will permit. Along with these tariff proposals we stressed the need for more effective safeguards against injurious imports, and we made certain other recommendations regarding non-tariff barriers, including valuation procedures, countervail, anti-dumping and so on.

The Economic Council of Canada, in its report *Looking Outward*, strongly advocated the elimination of tariffs for Canada's manufacturing industries on a multilateral or, lacking that, on a bilateral basis with the United States. They correctly diagnosed one of industry's problems as being one of lower productivity than some other nations, including our neighbour to the south of us, and free trade was the cure they prescribed, even to the point of suggesting that a unilateral elimination of Canada's tariff would be better than the present course of action.

The Canadian Chemical Producers' Association prepared its response to the Economic Council's report in the booklet "Trade Strategy and Canada's Chemical Industry", which you have before you.

## [Traduction]

tandis que les exportations ne représentaient que 15 p. 100 de la production totale.

Le second tableau se rapporte à la rentabilité.

Ce tableau montre la chute dramatique des rendements dont j'ai parlé, et qui sont tombés à zéro en 1971, ainsi que la reprise ultérieure qui s'est accélérée au moment de l'embargo arabe sur le pétrole. Je crois qu'il est opportun de signaler que c'est uniquement en 1974 que nous considérons que l'industrie a gagné un taux de rendement acceptable pour le capital investi. Ce taux était alors d'environ de 13.5%. Depuis cette époque il a baissé brutalement et on prévoit qu'en 1976 il sera bien au-dessous du niveau de 1975.

Comme l'a dit le président, la rédaction de l'exposé initial de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques en vue de négociations du GATT a débuté en 1973 alors que les perspectives indiquaient des prix de revient parfaitement compétitifs, des perspectives favorables en matière de réserves et la possibilité qu'une orientation vers le libre échange améliorerait grandement les importations. Rétrospectivement, cette perspective était trop optimiste. Les producteurs canadiens de produits chimiques doivent maintenant faire face à des prix de revient extrêmement défavorables. Notre position en matière de réserves et de prix de revient est maintenant considérée comme moins favorable et, en vertu des dispositions du United States Trade Reform Act de 1974, il est peu probable à l'heure actuelle que le libre échange soit possible pour la plupart des produits chimiques.

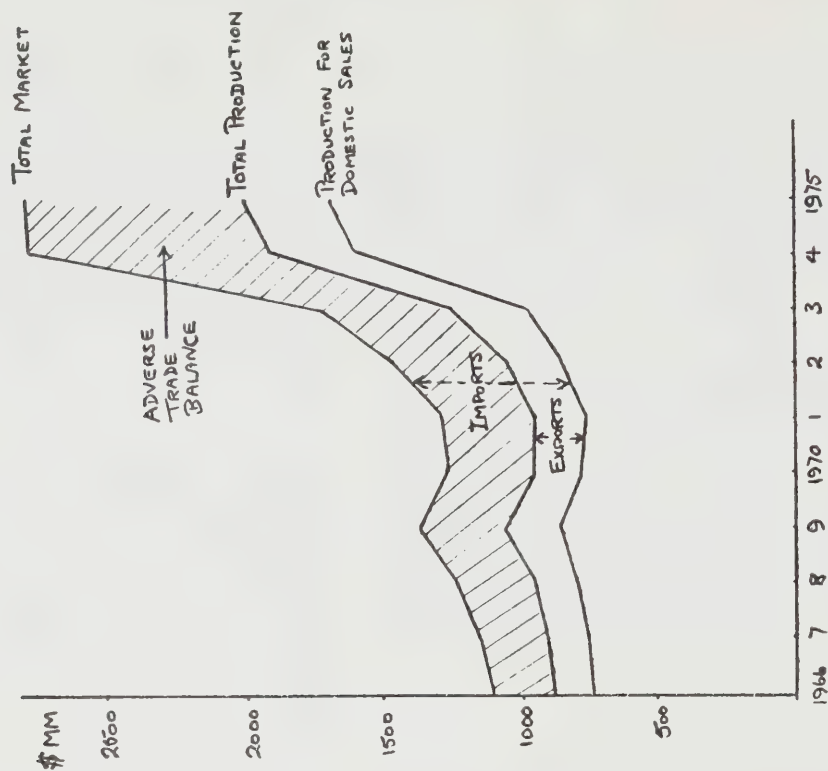
A la suite de ces changements dans les perspectives, l'Association a entrepris une nouvelle analyse détaillée de la situation de l'industrie et de ses perspectives futures, ce qui nous a amené à modifier notre façon d'aborder le GATT. Un mémoire révisé a été présenté au CCCT en avril 1975, et nous pensons qu'il est réaliste à la lumière de la situation changeante. Il recommande une façon d'aborder la question plus judicieuse en ce qui concerne la diminution des tarifs douaniers lorsque l'économie concurrentielle le permet. Avec ses propositions relatives aux tarifs douaniers, nous insistons sur le besoin de garanties plus efficaces contre des importations nuisibles et nous formulons certaines autres recommandations relatives aux barrières non-douanières, y compris les méthodes d'évaluation, les droits compensateurs, les méthodes anti-dumping, etc.

Le Conseil économique du Canada dans son rapport intitulé «Looking Outward» (Regards vers l'extérieur) a fortement préconisé la suppression des tarifs douaniers pour les industries manufacturières canadiennes sur une base multilatérale, ou à défaut bilatérale avec les États-Unis. Il a diagnostiqué de façon exacte que l'un des problèmes de l'industrie est dû à une productivité inférieure à celle des autres nations, y compris notre voisin du sud. Le libre échange a été le remède prescrit et ce, au point de suggérer que l'élimination unilatérale des tarifs douaniers canadiens serait préférable à la situation actuelle.

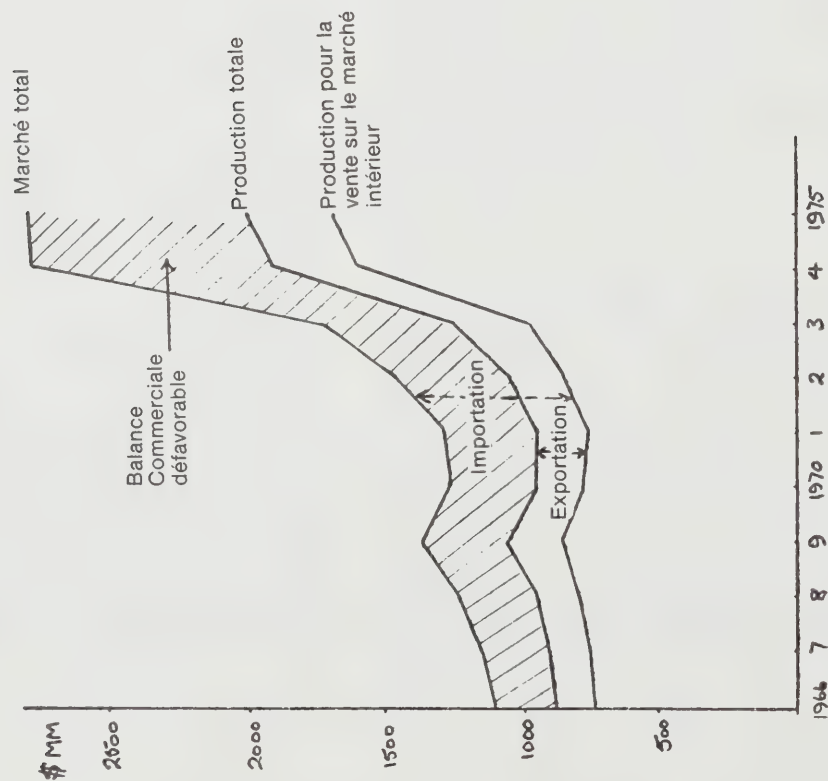
L'Association canadienne de produits chimiques a préparé sa réponse au rapport du Conseil économique dans la brochure intitulée «Trade Strategy and Canada's Chemical Industry»,

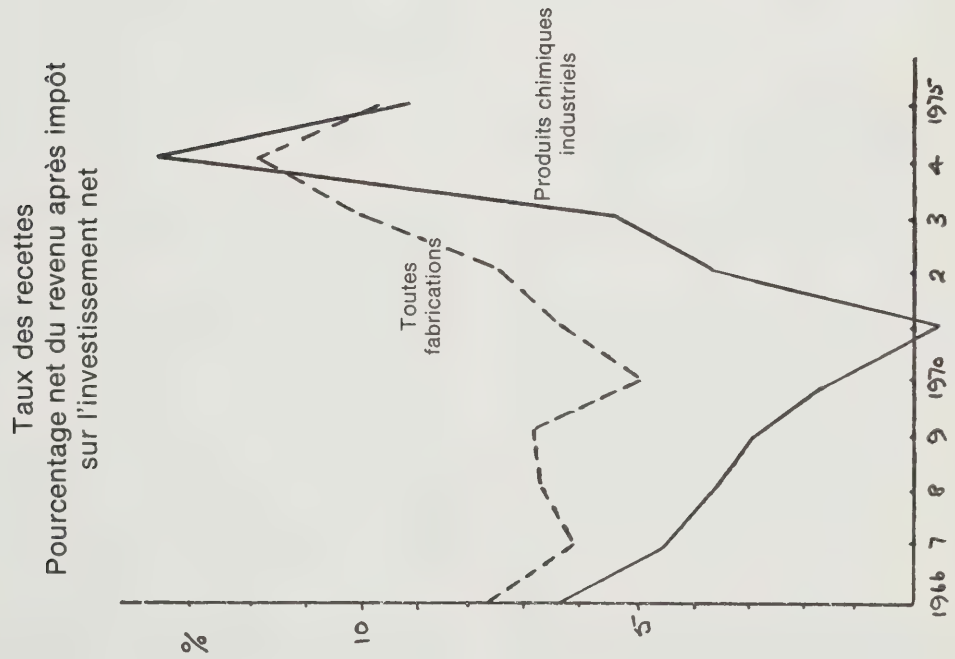
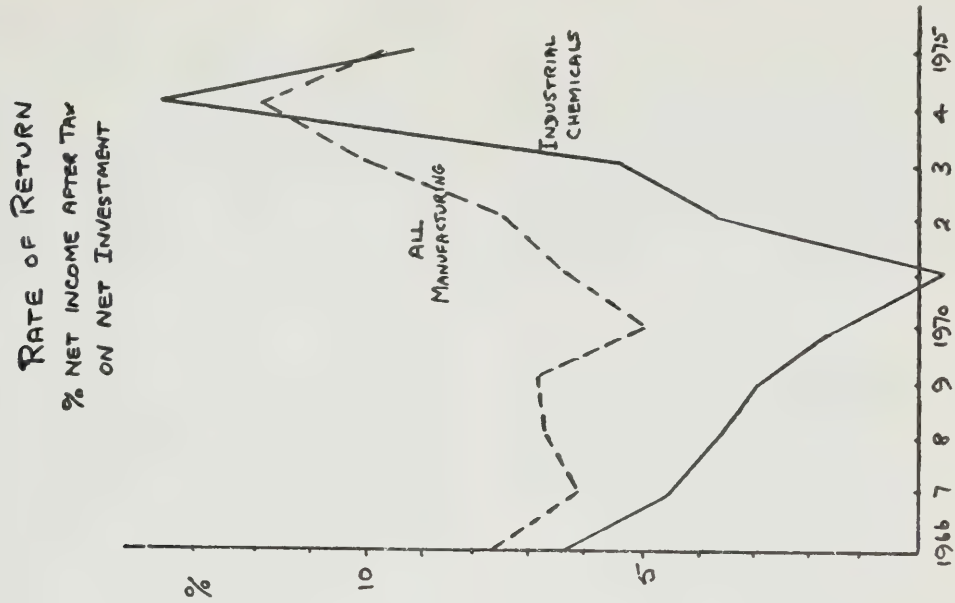


# TRADE IN INDUSTRIAL CHEMICALS



## Commerce des produits chimiques





[Text]

While we disagree strongly with their position, we should make it clear that our industry favours trade liberalization including selective tariff reductions, as documented in our GATT submissions to the government. We are in fact even prepared to entertain free trade for important sectors within our industry provided the necessary preconditions are met that will give us a chance to compete on equal terms with the United States.

A major point where we take issue with the Economic Council has to do with their singular preoccupation with tariffs as the cure. This is indeed a simplistic view of the complex industrial world of the late twentieth century. Non-tariff measures to restrict trade and protect domestic manufacturers are as important as tariffs in many countries and often much more effective. Canada has traditionally relied more on tariffs and less on non-tariff measures to protect Canadian industry. While the effect of tariffs and their elimination can be estimated in general economic terms, the effect of the more subtle non-tariff barriers is not easily expressed quantitatively. The Economic Council acknowledged the growing importance of these forms of trade restrictions for Canadian policy formulation, but after stating that they should be abolished or regulated, they chose to ignore them.

The Economic Council made the assumption that tariff elimination will by itself lead to greater specialization of production facilities and hence achieve the economies of scale. I think you will see in the subsequent presentations by Mr. Rush and Mr. McCarthy that the results in practice would certainly, in our view, be quite different.

Looking at the multitude of industrial chemicals made in Canada today, there are many products where Canadian production may never reach world scale because of the small size of the Canadian market... even if sales were augmented by substantial exports. Yet many of these products are part of the essential industrial linkages referred to previously. Hence, we believe some protection in the form of tariffs must be afforded these products, if they are to survive as "made in Canada".

But even in those cases where we are able to build world scale plants, the cost problems are not all resolved. Data from our own industry as well as government studies show that today it costs anywhere from 20 to 35 per cent more to build such facilities in Canada than on the Gulf coast in the U.S.A., which is the principal petrochemical centre in that country. Lower labour productivity, higher construction labour rates

[Traduction]

(La stratégie commerciale et l'industrie des produits chimiques au Canada) que vous avez devant vous.

Bien que nous soyons fortement en désaccord avec la position adoptée, nous devons préciser que notre industrie est en faveur de la libéralisation du commerce, y compris des diminutions judicieuses des tarifs douaniers, comme indiqué dans nos soumissions GATT présentées au gouvernement. En fait, nous sommes disposés à accepter le libre échange pour les secteurs importants au sein de notre industrie sous réserve que les conditions préalables nécessaires soient satisfaites et nous donnent une chance d'entrer en concurrence à égalité avec les États-Unis.

Une question importante que nous avons soulevée auprès du Conseil économique a trait à sa préoccupation singulière d'avoir recours au tarif douanier comme remède. Bien entendu, ceci est un point de vue simpliste du monde industriel complexe de la fin du XX<sup>e</sup> siècle. Les mesures non-tarifaires destinées à limiter le commerce et à protéger les fabricants du pays sont tout aussi importantes que les tarifs douaniers dans de nombreux pays et elles sont souvent beaucoup plus efficaces. Traditionnellement, le Canada s'est d'avantage reposé sur les tarifs douaniers et moins sur les mesures non-tarifaires pour protéger ses industries. Bien que les répercussions des tarifs et leur suppression puissent être évalués en termes économiques généraux, les répercussions des barrières non-tarifaires qui sont beaucoup plus subtiles ne sont pas facilement exprimées du point de vue quantitatif. Le Conseil économique a reconnu l'importance croissante de ses formes de restrictions commerciales dans l'élaboration de la politique canadienne, mais, après avoir déclaré qu'elles devaient être abandonnées ou réglementées, il a préféré les ignorer.

Le Conseil économique a présumé que la suppression des tarifs aboutirait à une plus grande spécialisation des installations de production et réaliserait ainsi des économies d'échelle... Je pense que vous constaterez d'après les mémoires qui vont suivre, présentés par M. Rush et M. McCarthy, que les résultats pratiques sont certainement à notre avis très différents.

Si on examine la multitude des produits chimiques industriels fabriqués au Canada de nos jours, on constate qu'il existe de nombreux produits où la production canadienne ne pourra jamais atteindre l'échelle mondiale par suite de la faible importance du marché canadien—même si les ventes augmentaient par suite d'exportation notables. Cependant un grand nombre de ces produits font partie des chaînons industriels industriels essentiels dont il a été antérieurement fait mention. Nous croyons donc qu'une certaine protection, sous forme de tarif douaniers, devrait être prévue pour ces produits, si nous voulons qu'ils continuent à être «fabriqués au Canada».

Mais même dans ces cas où nous pouvons construire des usines d'envergure mondiale, les problèmes de coûts ne sont pas résolus. Des données de notre industrie ainsi que des études officielles montrent qu'il en coûte aujourd'hui de 2 à 35 p. 100 de plus pour construire ces installations au Canada que sur la côte du Golfe, principal centre pétrochimique des États-Unis. La moins grande productivité de la main-d'œuvre en général,



## [Text]

and higher financing costs, as well as climatic factors, are some of the more important contributing factors.

In a capital intensive industry such as ours, where capital related cost items may account for approximately one-third of total product costs, this becomes a significant consideration. Unless these and other cost penalties, which are beyond the control of the industry, are offset one way or another—and we see no indications of this happening—Canada would be at a serious disadvantage in a free trade environment.

The present Canadian tariff for industrial chemicals made in Canada is generally between 10 and 15 per cent. We recognize that there is no economic justification to produce in Canada the full range of industrial chemical products which literally number in the thousands. But, the flexibility of the Canadian tariff makes possible duty free entry for these products as long as they are not made here. As a result, 45 per cent of all imports enter Canada duty free and the average tariff for all industrial chemical imports is about 7 per cent.

In our submissions to the government on GATT we have recommended tariff reductions, and for a number of products complete elimination of the Canadian tariff. For many other products we have recommended that the 10 to 15 per cent rates be maintained. We have based our recommendations on our best assessment of competitive economics, particularly vis-à-vis the U.S.A. It is our view that the Canadian tariff should be high enough, but no higher than what is required to offset those cost penalties for operating in Canada which are virtually beyond our control.

We have serious concern about the direction that the GATT negotiations in Geneva seem to be taking with the probable emergence of an across-the-board tariff cutting formula. This could have serious implications for the chemical industry as it would not provide the required protection for critical products that cannot stand it. In this regard a 50 per cent tariff cut could be just as damaging as complete elimination of the tariff.

The problem is one of competitive economics. In our industry the prices at which we sell our products in Canada are basically set by external competition. Hence, a tariff cut is directly reflected in lower prices and with no offsetting reduction in costs, this has a direct detrimental impact on profit—which is already at a low level and completely inadequate to generate the capital required for our new large investments. Even more serious, in our view, would be the impact on future investments. With the tariffs reduced from the present range of 10 to 15 per cent to 5 to 7½ per cent we visualize there would be little incentive to make major new investments in Canada. Rather one would build or expand facilities in the U.S.A. or Europe as the case may be—close to the larger markets—and fill the growing Canadian needs from there.

## [Traduction]

les taux plus élevés de la main-d'œuvre de la construction et les frais de financement plus considérables ainsi que le climat en sont quelques-unes des principales causes.

Dans une industrie qui requiert autant de capitaux, que la nôtre, où le coût du capital compte pour environ le tiers des coûts totaux de production, cette question devient très importante. A moins que celle pénalisation qui échappe au contrôle de l'industrie, ne soit compensée d'une manière ou d'une autre—et rien n'indique que cela doive se produire—le Canada serait gravement désavantagé dans un milieu de libre échange.

La tarif douanier actuel pour les produits chimiques industriels fabriqués au Canada se situe en général entre 10 et 15 p. 100. Nous reconnaissons qu'il n'y a aucune justification économique à la production au Canada de la gamme complète des produits chimiques industriels qui se comptent littéralement par milliers. Cependant, la souplesse du tarif douanier canadien rend possible l'entrée en franchise de ces produits, tant qu'ils ne sont pas fabriqués ici. Il en résulte que 45 p. 100 de toutes les importations entrent au Canada en franchise et que le tarif douanier moyen pour tous les produits chimiques industriels importés se situe environ à 7 p. 100.

Dans les mémoires sur le GATT que nous avons présentés au gouvernement, nous avons recommandé des réductions tarifaires, et pour un certain nombre de produits, la suppression complète du tarif douanier canadien. Nous avons recommandé, pour de nombreux autres produits, que les taux de 10 à 15 p. 100 soient maintenus. Nous avons fondé nos recommandations sur la meilleure évaluation possible d'une économie concurrentielle, particulièrement par rapport aux États-Unis. A notre avis, le tarif douanier canadien devrait être assez élevé, mais sans dépasser ce qui est nécessaire pour compenser des pénalisations des coûts de fonctionnement au Canada, qui échappent pratiquement à notre contrôle.

Nous nous préoccupons beaucoup de l'orientation que semblent prendre les négociations du GATT à Genève, avec la probabilité d'une formule générale de réduction des tarifs douaniers. Cette formule pourrait nuire considérablement à l'industrie chimique parce qu'elle n'accorderait pas la protection nécessaire aux produits importants qui ne peuvent s'en passer. A cet égard, une réduction de 50 p. 100 du tarif douanier pourrait causer autant de tort que si on le supprimait complètement.

Il s'agit d'un problème d'économie concurrentielle. Dans notre industrie, les prix de nos produits au Canada dépendent fondamentalement de la concurrence extérieure. Ainsi, une réduction des tarifs douaniers fait diminuer directement les prix et sans entraîner de réduction compensatoire des coûts. Des conséquences néfastes s'ensuivent directement sur les profits qui sont déjà peu élevés et totalement insuffisants pour produire les capitaux nécessaires à de nouveaux investissements importants. Les conséquences seraient encore plus graves pour nos investissements futurs. Si les tarifs douaniers passent du niveau actuel de 10 à 15 p. 100 au niveau de 5 à 7½ p. 100, cela ne favorisera pas, à notre avis, des nouveaux investissements d'importance au Canada. On préférera construire ou agrandir les installations aux États-Unis ou en

[Text]

Multilateral tariff reductions would, of course, improve access for our exports which amount to some 20 per cent of our total production. We have carefully assessed the potential benefit of foreign tariff reductions, and find that, while there would be some increase in export volume and also improved netbacks on our export sales, these benefits would not offset the negative impact on the domestic Canadian business because of the consistently lower net return on export sales. This would be so even if there were a complete absence of foreign tariffs.

Summarizing then, Mr. Chairman, our industrial chemical industry is today in a very crucial stage of its development. We have embarked on a major expansion programme which in a five-year span will double the industry's total investment. When in full production this will make a major contribution to the upgrading of Canada's raw materials, to employment and to the reduction of a disturbingly large negative balance of trade.

Our plea is for public policies that will permit this industry as well as its customer industries to operate profitably in Canada and to continue to invest and grow. As I see it, this will require the maintenance of adequate tariff protection for those parts of the industry which are not able to achieve full cost competitiveness for some time to come.

If we are to build or even maintain industrial chemical manufacture in Canada, then we must now be prepared to face up to this very critical issue before it is too late.

**The Deputy Chairman:** Thank you very much, Mr. Foote. For the benefit of any senators who have joined us since I made the opening announcement, Senator Barrow will lead off on questions relating to the industry in general and Senator Lang will deal with the two specific corporate presentations. Then I also have Senator Carter.

**Senator Barrow:** Mr. Chairman and gentlemen, perhaps I might direct my questions to Mr. Foote, as representing the association.

You have indicated that the chemical industry is extremely important, it is young, it is rapidly expanding in a field in which there is a large imbalance in trade and with a small domestic market which is sought after by highly competitive imports, and there is a need to export and stay viable in addition to a need for large-scale plants to lower the cost of production. There is also concern over the government's direction over big business, the use of our natural resources and the environmental consequences. Having said that, should the industry be producing a full range of chemicals in Canada, or concentrating on certain ones?

**Mr. Foote:** We would subscribe to the view, senator, that it is unrealistic to expect the Canadian industry to be able to produce a full range of chemicals. As I indicated in my

[Traduction]

Europe, selon le cas, près des grands marchés et de là, répondre aux besoins croissants du Canada.

Les réductions tarifaires multilatérales amélioreraient évidemment l'accès de nos produits exportés qui représentent environ 20 p. 100 de notre production totale. Nous avons évalué soigneusement l'avantage éventuel de réductions tarifaires à l'étranger et nous en avons conclu que même s'il y avait une certaine augmentation du volume d'exportations et de meilleurs profits sur nos ventes, ces bénéfices ne suffiraient pas à compenser les effets négatifs que ressentiraient les entreprises canadiennes, parce que les profits nets sur nos produits exportés demeurerait moins élevés. Cela se produirait même s'il n'y avait aucun tarif douanier à l'étranger.

En résumé, monsieur le président, notre industrie des produits chimiques en est aujourd'hui à un stade crucial de son développement. Nous avons entrepris un programme considérable d'expansion qui, d'ici cinq ans, permettra de doubler l'investissement total de l'industrie. Lorsque nous aurons atteint le plein rendement, cela contribuera beaucoup à améliorer le potentiel de transformation des matières premières canadiennes, à assainir l'emploi et à réduire le déséquilibre inquiétant la balance commerciale.

Nous demandons des politiques publiques qui permettront à cette industrie, ainsi qu'aux industries clientes, de faire des profits au Canada et de continuer à investir et de s'accroître. À mon avis, il faudra maintenir une protection tarifaire suffisante pour des produits qui ne peuvent être entièrement concurrentiels pour quelque temps encore.

Si nous voulons établir ou même maintenir une industrie des produits chimiques au Canada, il nous faut être prêt à résoudre cette question capitale avant qu'il ne soit trop tard.

**Le vice-président:** Je vous remercie beaucoup, monsieur Foote. Je répète à l'intention des sénateurs qui sont arrivés après mes remarques préliminaires que le sénateur Barrow entamera la période de questions portant sur l'industrie en général et le sénateur Lang traitera des deux mémoires des sociétés. Le sénateur Carter posera également des questions.

**Le sénateur Barrow:** Monsieur le président et messieurs, j'adresserai peut-être mes questions à M. Foote, en tant que représentant de l'association.

Vous avez dit que l'industrie des produits chimiques est extrêmement importante, qu'elle est jeune et qu'elle croît rapidement dans un domaine où existe un grand déséquilibre des échanges commerciaux et un petit marché interne recherché par des importations fortement concurrentielles. Il faut également exporter et demeurer viable tout en construisant des usines de plus grande envergure pour diminuer les coûts de production. Vous vous préoccupez également de l'orientation donnée par le gouvernement aux grandes entreprises, de l'utilisation de nos richesses naturelles et des conséquences écologiques. Cela dit, l'industrie devrait-elle produire une gamme complète de produits chimiques au Canada ou concentrer ses efforts sur certains d'entre eux?

**M. Foote:** Nous estimons, sénateur, qu'il n'est pas réaliste de croire que l'industrie canadienne puisse produire une gamme complète de produits chimiques. Comme je l'ai indiqué



[Text]

remarks, the whole spectrum of industrial chemicals covers a very wide range of materials, some of which can never achieve the size of market which would justify sufficiently large plants to be competitive in world terms. So I would certainly concur in your, perhaps, implied view that we should be active in producing those items in which we can be competitive and in which the market justifies large-scale production.

Having said that, there are a number of important chemicals which are also, of course, going to be produced on a smaller scale. These do provide the very important inputs to other industries in our economy. In my opinion, the importance of continuing to produce some of these materials was highlighted during the 1973-74 period, when worldwide shortages of chemicals developed and many of these industrial users found themselves very short of chemicals because there was no adequate production capacity in Canada. So, for those reasons I think we would want to encourage the development of the industry and encourage the production of some of these items, even if they are only produced on a small scale. However, of course, in order to maintain a competitive operation on a small scale, we do need some form of tariff protection, or some kind of support.

**Senator Barrow:** Now, Mr. Foote, if you do concentrate on the production of some chemicals, can you become world competitive?

**Mr. Foote:** Yes, indeed, and Mr. Rush will be discussing some new developments in Sarnia which will certainly be world competitive.

**Senator Barrow:** How necessary is the United States market for the Canadian chemical industry?

**Mr. Foote:** Our view would be that in the long term the Canadian market has to provide a solid base for chemical manufacture and that the U.S. market can only be looked on as an adjunct to this, in terms of providing some export opportunities on a temporary or short-term basis to enable us to operate our plants at a reasonably high level.

Now, there are certain exceptions to this and there are companies operating in Canada which have a parent-subsidiary relationship with the United States which, perhaps, can take advantage of Canadian manufacture for a specific chemical and may find a much larger outlet for its production outside Canada. However, I believe that this is the exception rather than the rule. I would think that the rule would be that Canadian plants should be built to satisfy predominantly the Canadian market and that the export opportunities should be looked at as augmenting the Canadian market, rather than the reverse.

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, if I may interrupt: Were you referring to Polysar?

[Traduction]

dans ma déclaration, l'éventail des produits chimiques industriels couvre une très grande variété de matériaux dont certains ne pourront jamais atteindre l'importance commerciale qui justifierait la construction d'usines suffisamment grandes pour soutenir la concurrence à l'échelle mondiale. Tout comme vous, je crois que nous devrions nous mettre à fabriquer certains produits nous permettant de soutenir la concurrence et pour lesquels le marché justifie une production à grande échelle.

Il demeurera toutefois un certain nombre de produits chimiques importants qui seront, évidemment, produits à plus petite échelle. Ceux-ci constituent, dans notre économie, une participation très importante pour d'autres industries. A mon avis, on s'est rendu compte de la nécessité de fabriquer certains de ces produits en 1973-1974 lorsqu'à l'échelle mondiale, on a manqué de produits chimiques. Un grand nombre des usagers industriels en ont manqué parce que la production ne suffisait pas au Canada. Voilà pourquoi j'estime qu'il nous faut encourager l'expansion de cette industrie et la fabrication de certains de ces produits même à petite échelle. Évidemment, il nous faut cependant, pour pouvoir continuer à exploiter une entreprise de petite envergure, une certaine forme de protection tarifaire, ou de toute façon un appui quelconque.

**Le sénateur Barrow:** J'aimerais savoir, monsieur Foote, si, en concentrant vos efforts de production sur certains produits chimiques, vous pourriez devenir concurrentiels à l'échelle mondiale?

**M. Foote:** Certainement; d'ailleurs, M. Rush abordera la question des nouvelles installations qui ont été mises sur pied à Sarnia et qui seront certainement plus concurrentielles.

**Le sénateur Barrow:** Dans quelle mesure le marché américain est-il nécessaire à l'industrie canadienne des produits chimiques?

**M. Foote:** Nous considérons qu'à long terme le marché canadien doit assurer des assises solides à l'industrie de fabrication des produits chimiques et que le marché américain ne peut être considéré qu'en tant que complément capable de fournir certaines possibilités d'exportation temporaires ou à court terme, et capable aussi de permettre à nos usines de fonctionner à un degré de rendement raisonnablement élevé.

Il y a bien sûr des exceptions à la règle et certaines entreprises qui sont exploitées au Canada dépendent de sociétés mères américaines qui pourraient peut-être tirer profit des possibilités canadiennes de fabrication d'un produit chimique particulier et trouver, pour la production de ce produit, des débouchés beaucoup plus considérables à l'extérieur du Canada. Je crois cependant que c'est là l'exception plutôt que la règle. Je crois que nous devons adopter comme règle les usines canadiennes doivent être conçues de façon à satisfaire avant tout les besoins du marché canadien et que l'on doit considérer les débouchés de l'exportation comme des possibilités d'accroître le marché canadien, et non l'inverse.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, si vous me permettez d'interrompre notre témoin, j'aimerais savoir s'il parlait de Polysar?



[Text]

**Mr. Foote:** Polysar is a case in point, yes.

**The Deputy Chairman:** What percentage of the export market is U.S.?

**Mr. Foote:** I believe approximately 75 to 80 per cent.

**Senator Barrow:** In other words, you would correct the imbalance in trade by capturing the Canadian market, rather than by exports?

**Mr. Foote:** Yes, exactly, primarily.

**Senator Barrow:** Do we have any sort of advantage in connection with the availability of energy in Canada and the petroleum feedstocks as compared to the U.S. chemical industry?

**Mr. Foote:** No, I do not think there is any significant advantage for Canada. Canada is also a net importer of crude oil, and, in my opinion, the long-term view would be that Canada's supply position and cost position with respect to petroleum raw materials is not likely to be any better than that in the United States. So I would say that, while we expect that our raw materials will be competitive in cost and the supply will be sufficient to satisfy our needs as an industry, I do not believe that we can expect to have any significant advantage in Canada over the United States.

**Senator Bélisle:** May I ask a supplementary? I was recently informed that Venezuelan oil is of a much better quality than Canadian oil. Is that true?

**Mr. Foote:** I do not believe that to be so for purposes of producing petrochemicals. There may be certain uses, such as for lubricating oil manufacture, in which the Venezuelan type of crude oil may have some advantages.

**Senator Bélisle:** But so far as our byproducts are concerned, it could be the equivalent of theirs provided it is well refined?

**Mr. Foote:** Yes; we do not see any disadvantages in terms of the quality of the Canadian raw materials.

**Senator Carter:** I have a question along that same line. Does the concentration of our industry in Canada, the places in which it is located, affect our competitiveness? Rather than building a new refinery, for instance, in Sarnia, would it not be more competitive to build the refinery where the petroleum is, instead of bringing the hydrocarbons to Sarnia? Is that not a factor in our competitiveness?

**Mr. Foote:** No; generally speaking, we believe the reverse would be true, that it is preferable to build the manufacturing plants close to the markets and pipe the raw materials down to the plants. If the plants were built where the crude oil is produced and the conversion to chemicals is carried too far downstream for the production of a range of fabricated products that far away from the markets, then everything would have to be hauled by rail or road and the freight costs would

[Traduction]

**M. Foote:** Polysar constitue en effet un exemple approprié.

**Le président suppléant:** Quel pourcentage de notre marché d'exportation les États-Unis représentent-ils?

**M. Foote:** Je crois que c'est environ 75 p. 100 à 80 p. 100.

**Le sénateur Barrow:** En d'autres termes, vous tenteriez de rectifier le déséquilibre commercial en vous assurant le marché canadien plutôt qu'en vous fiant aux exportations?

**M. Foote:** Vous avez entièrement raison.

**Le sénateur Barrow:** La disponibilité de l'énergie au Canada et l'importance de nos réserves pétrolières confèrent-elle à notre industrie un certain avantage si on la compare à l'industrie chimique des États-Unis?

**M. Foote:** Non, je ne crois pas le Canada jouisse d'un quelconque avantage. Comme les États-Unis, le Canada est un importateur net de pétrole brut et selon moi, les perspectives à long terme en ce qui concerne la position du Canada sur le plan de l'approvisionnement et des coûts des matières premières pétrolières ne semblent pas vouloir s'améliorer considérablement par rapport à la situation aux États-Unis. Donc, je dirais que, même si nous espérons que nos matières premières seront concurrentielles au point de vue du coût et que l'approvisionnement suffira à nos besoins industriels, je ne crois pas que nous puissions espérer que le Canada jouira d'un avantage sensible sur les États-Unis.

**Le sénateur Bélisle:** Puis-je poser une question supplémentaire? J'ai récemment entendu dire que le pétrole vénézuélien était d'une qualité nettement supérieure au pétrole canadien; est-ce exact?

**M. Foote:** Je ne crois pas que cela s'applique à la pétrochimie. Il est peut-être cependant exact que le pétrole brut de type vénézuélien soit un peu supérieur en ce qui concerne certaines utilisations, par exemple la fabrication de lubrifiants.

**Le sénateur Bélisle:** Donc en ce qui concerne la fabrication des produits secondaires, notre pétrole peut être l'équivalent du leur, pourvu qu'on le raffine suffisamment?

**M. Foote:** Exactement; nous ne voyons aucun désavantage sur le plan de la qualité des matières premières canadiennes.

**Le sénateur Carter:** Dans la même ligne de pensée, j'aimerais poser une autre question: la concentration de l'industrie au Canada et l'emplacement des usines ont-ils des conséquences sur le plan de la concurrence? Ne serait-il pas par exemple plus concurrentiel de construire une nouvelle raffinerie sur le site même où l'on exploite des réserves de pétrole plutôt qu'à Sarnia, puisqu'il faut alors transporter les hydrocarbures jusque dans cette ville? Ces facteurs n'ont-ils pas une certaine influence sur le caractère concurrentiel de notre industrie?

**M. Foote:** De façon général, non. Nous croyons toutefois que l'inverse serait vrai, et qu'il est préférable de construire les usines à proximité du marché et d'acheminer les matières premières jusqu'à elles par oléoducs. Si les usines étaient construites dans le Nord, sur les sites d'exploitation des réserves pétrolières et que la transformation en produits chimiques soit effectuée trop loin en aval pour la fabrication d'un éventail de produits aussi loin des marchés, tout devrait être transporté

[Text]

eat up the profits. The only people who get rich on that deal are the railroads.

**Senator Croll:** Is Alberta not doing exactly what you say should not be done?

**Mr. Foote:** They are starting to do that, but on a much more selective basis, senator. At least in the first round of expansion in Alberta the conversion of petroleum raw materials to chemicals would stop at the first stage of conversion and part of the production from that first stage would be shipped down to Sarnia, or the United States, by pipeline and only a portion of the production would be used for conversion to chemicals in Alberta.

**The Deputy Chairman:** Senator Barrow.

**Senator Barrow:** Could you give us some impression of the business climate in both Canada and the United States, Mr. Foote, and comment on whether or not we operate at a disadvantage vis-à-vis the United States in connection with such items as tax incentives, rate of exchange, transportation rates, wage rates, and so forth?

**Mr. Foote:** I think I touched on some of the cost-competitive problems we are facing. Certainly there are a number of factors in Canada which are causing us serious concern, not the least of which is the fact that labour rates are now tending to be higher than in the United States. Certainly, the cost of construction of our plants is a very serious cost penalty, particularly as we have to build them in a colder climate where one has to add facilities to accommodate to the lower temperatures.

**The Deputy Chairman:** I find it interesting that Mr. Foote uses the phrase "cost penalty" in connection with operating in Canada. I think that is the first time in our evidence we have had the word "penalty" used in that connection.

**Senator Croll:** You said "tending to be higher in the United States." Is it or isn't it?

**Mr. Foote:** It is in some trades, but not universally.

**Senator Croll:** Let's just deal with your industry for now.

**Mr. Foote:** In our industry, I would say on average the labour rates and construction trade rates are higher in Canada to the extent of 5 to 10 per cent.

**Senator Croll:** Aside from construction, wages are 5 to 10 per cent higher in Canada, you say?

[Traduction]

par rail ou par route et les frais de transport mangeraient les profits. Le réseau ferroviaire serait le seul bénéficiaire de l'adoption d'une telle solution.

**Le sénateur Croll:** Ne fait-on pas en Alberta ce que vous dites qu'il ne faut pas faire?

**M. Foote:** En effet, sénateur, on commence dans cette province à agir de la sorte, mais le principe utilisé est très sélectif. Dans le cadre de la première étape de l'expansion envisagée en Alberta la transformation du pétrole brut en produits chimiques se limiterait à la première étape de transformation et une partie de la production obtenue à l'issue de cette première étape serait expédiée, par oléoducs, jusqu'à Sarnia ou jusqu'aux États-Unis; une partie seulement de la production serait utilisée à des fins de transformation en produits chimiques en Alberta même.

**Le président suppléant:** Sénateur Barrow.

**Le sénateur Barrow:** Pourriez-vous nous faire part de vos commentaires sur le climat qui règne dans les milieux d'affaires du Canada et des États-Unis. J'aimerais aussi, monsieur Foote, que vous nous indiquiez si notre industrie se trouve dans une position désavantageuse par rapport à celle des États-Unis au regard de facteurs tels que les encouragements fiscaux, le taux de change, les coûts des transports, l'échelle salariale, et ainsi de suite.

**M. Foote:** Je crois que j'ai déjà indiqué la nature de certains des problèmes auxquels nous faisons face en matière de coûts et de concurrence. Il est évident que beaucoup de facteurs nous causent de sérieuses inquiétudes au Canada; parmi ceux-là, l'un des plus importants sinon le plus important, est certes le fait que les coûts de main-d'œuvre ont actuellement tendance à être plus élevés qu'aux États-Unis. Il est également certain que les coûts de construction de nos usines nous pénalisent sérieusement, principalement parce qu'il nous faut nous plier aux exigences d'un climat plus froid qui nous obligent à construire certaines installations supplémentaires pour résister à des températures très basses.

**Le président suppléant:** Je crois qu'il est intéressant que M. Foote ait utilisé l'expression «pénalisé» sur le plan des coûts, lorsqu'il a parlé des entreprises exploitées au Canada. Je crois que c'est la première fois, au cours des témoignages que nous entendons, qu'on utilise le mot «pénalisé» dans ce contexte.

**Le sénateur Croll:** Vous avez dit «ont tendance à être plus élevés qu'aux États-Unis.» Pourriez-vous préciser?

**M. Foote:** La tendance n'est pas universelle; on la retrouve seulement dans certains secteurs.

**Le sénateur Croll:** Tenons-nous en pour l'instant à votre industrie.

**M. Foote:** En ce qui concerne notre industrie, je dirais que les coûts de main-d'œuvre moyens de même que les coûts de construction sont supérieurs de 5 à 10 p.100 à ceux des États-Unis.

**Le sénateur Croll:** Mise à part la construction, les salaires sont de 5 à 10 p. 100 plus élevés au Canada, selon vous?



[Text]

**Mr. Foote:** I think that is a fair assessment, yes.

**Senator Croll:** And would it be the same union in the United States as in Canada?

**Mr. Foote:** An affiliated union, yes. That is certainly the case in the oil industry.

**The Deputy Chairman:** Senator McElman has a supplementary.

**Senator McElman:** When you refer to wage rates, are you talking about the rate structure itself or the ancillary benefits?

**Mr. Foote:** I am talking about the basic rate structure.

**Senator McElman:** What about the fringe benefits aspect?

**Mr. Foote:** I am not sure that I am in a position to answer that question.

**Senator McElman:** I am sure someone must be in a position to answer it. If you know the wage rate differential, you must know the fringe rate differential.

**Mr. Foote:** I do not have any facts or figures at my fingertips, but I think fringe benefits would also be higher in Canada.

**The Deputy Chairman:** Senator Macnaughton.

**Senator Macnaughton:** To add to Senator Barrow's list, what about the exchange rate affecting the competitive position and the research and development incentives vis-à-vis the United States?

**Mr. Foote:** The exchange rate, of course, at this juncture tends to favour Canada in terms of making our exports more competitive. But this is not something which we as an industry can count on as always being in our favour. It is a kind of environmental factor which applies across the board. We would not assume an exchange rate advantage being present for all time for purposes of our investment planning. That, I think, is a temporary factor which happens to be working to our advantage at the moment.

**Senator Macnaughton:** And what about research and development incentives?

**Mr. Foote:** The problem with respect to research and development is that until one has a healthy, viable, profitable industry, there is no way one can justify major industrial research efforts in Canada, and this is particularly the case for multinational companies which have access to research carried out in the other major producing areas. So, while research incentives may be attractive, there has to be a good business climate to justify the development and operation of major research and development programs in Canada.

**The Deputy Chairman:** Senator Barrow.

**Senator Barrow:** Still in the area of research and development incentives, not too long ago we had another distinguished Canadian businessman, Mr. Robert Scrivener, of Northern Telecom, who proposed that the government should provide

[Traduction]

**M. Foote:** Je crois que cela constitue une évaluation assez juste.

**Le sénateur Croll:** S'agirait-il du même syndicat aux États-Unis et au Canada?

**M. Foote:** Un syndicat affilié, oui. C'est certainement le cas de l'industrie du pétrole.

**Le président suppléant:** Le sénateur McElman veut poser une question supplémentaire.

**Le sénateur McElman:** Lorsque vous parlez de barèmes salariaux vous reportez-vous à la structure elle-même ou aux avantages accessoires?

**M. Foote:** Je me reporte à la structure tarifaire de base.

**Le sénateur McElman:** Et les avantages sociaux?

**M. Foote:** Je ne suis pas certain de pouvoir répondre à cette question.

**Le sénateur McElman:** Je suis convaincu que quelqu'un peut y répondre. Si vous connaissez le barème salarial vous devez connaître les avantages sociaux.

**M. Foote:** Je n'ai pas sous la main des faits ou des chiffres, mais je crois que les avantages sociaux seraient également plus nombreux au Canada.

**Le président suppléant:** Sénateur Macnaughton.

**Le sénateur Macnaughton:** Pour ajouter à la liste du sénateur Barrow, comment le taux de change influe-t-il la position concurrentielle ainsi que les subventions à la recherche et au développement par rapport aux États-Unis?

**M. Foote:** Le taux du change, dans les circonstances actuelles, semble naturellement favoriser le Canada, car il rend nos exportations plus concurrentielles. Mais il ne s'agit pas d'un élément sur lequel nous, en tant qu'industrie, pouvons toujours compter. Il s'agit d'un facteur du milieu naturel qui s'applique partout. Nous ne prétendrions pas qu'un taux de change joue toujours en notre faveur en tout temps pour la planification de nos investissements. Il s'agit là, je crois, d'un facteur temporaire, qui joue en notre faveur à certains moments.

**Le sénateur Macnaughton:** Que dire des subventions pour la recherche et le développement?

**M. Foote:** Le problème en ce qui concerne la recherche et le développement est que, tant qu'on n'aboutit pas à une industrie saine, viable ou rentable, il n'y a aucune façon de justifier les efforts importants de la recherche industrielle au Canada et c'est surtout le cas pour les multinationales qui ont accès aux recherches effectuées dans les autres secteurs de production importants. Par conséquent, même si les subventions pour la recherche peuvent être attrayantes, seul un climat sain peut justifier dans l'entreprise la mise au point et l'exécution de programmes importants de recherche et de développement au Canada.

**Le président suppléant:** Sénateur Barrow.

**Le sénateur Barrow:** Toujours dans le domaine des subventions pour la recherche et le développement, il n'y a pas très longtemps, nous rencontrions un autre homme d'affaire Canadien de marque, M. Robert Scrivener de la Northern Télécom-



[Text]

incentives for increased R & D expenditures through tax deductions rather than through grant programs.

I realize your position is that an industry has to be viable, and so forth, but would that type of approach have any attraction for the chemical industry?

**Mr. Foote:** I am not familiar with the details of Mr. Scrivener's plan. I do recall the proposal. We are interested in it, but it does not answer the basic question as to whether the economic climate will justify this kind of program.

**Senator Barrow:** What types of programs or grants are available to the chemical industry at this time?

**Mr. Foote:** The normal industrial grants, such as grants under the IRDIA and PAIT programs, are certainly available.

**Senator Barrow:** But there is no special program for the industry?

**Mr. Foote:** There is no special program that I am aware of.

**Senator Barrow:** Could you outline the changes that might be made to improve Canada's competitiveness with a view to increasing her exports?

**Mr. Foote:** That is a difficult question. Basically, it gets back to the whole question of cost competitiveness and size of market. The factor which are weighing most heavily against the Canadian producer are, firstly, the size of the market, and that can only be corrected over a long period of time by growth, supplemented by short-term export opportunities. There is no easy solution to the problem of size. The other problems of competitiveness, I think, can be alleviated by providing the industry the type of protection it needs to allow it to get up off its knees and become competitive.

**Senator Barrow:** But what are those types of protective measures, Mr. Foote?

**Mr. Foote:** I suggested to you that a reasonable tariff level is required for selected chemical products to ensure that we can at least compete with our neighbours to the south on an equal footing.

**Senator Barrow:** You also mentioned that conversations or negotiations were going on at the present time in connection with GATT. What is your input in connection with these negotiations for changes in the bilateral agreement that are made through GATT?

**Mr. Foote:** We have made two submissions to the CTTC, and since the second submission we have had a series of discussions with officials of the Department of Finance, the Department of Industry, Trade and Commerce, and other parties who are involved in the GATT negotiations.

We have an on-going program of dialogue with these departments and the officials involved. We would expect to be stepping up our communications program to be sure that

[Traduction]

munication, lequel a laissé entendre que le gouvernement devrait accorder des subventions, afin d'accroître les dépenses dans le domaine de la recherche et du développement, au moyen de déductions fiscales plutôt que de programmes de subvention.

Je comprends bien, vous êtes d'avis qu'une industrie doit être viable, et le reste, mais cette façon d'envisager pourrait-elle attirer de quelque façon l'industrie chimique?

**M. Foote:** Je ne connais pas en détail le plan de monsieur Scrivener. Je me souviens de la proposition. Elle nous intéresse, mais elle ne répond pas à la question fondamentale, à savoir le climat économique justifiera-t-il ce genre de programme.

**Le sénateur Barrow:** De quels types de programmes ou de subventions peut disposer l'industrie chimique à l'heure actuelle?

**M. Foote:** Les subventions industrielles normales, comme les subventions versées en vertu de l'IRDIA et dans le cadre du PAIT.

**Le sénateur Barrow:** Mais il n'existe aucun programme spécial pour l'industrie?

**M. Foote:** Je n'en connais aucun.

**Le sénateur Barrow:** Pourriez-vous préciser les changements qui pourraient être apportés afin d'améliorer la concurrence canadienne et augmenter les exportations?

**M. Foote:** C'est une question difficile. Fondamentalement, cela revient à toute la question de la concurrence des prix et de l'importance du marché. Les facteurs qui pèsent le plus du côté du producteur canadien sont, tout d'abord l'importance du marché, et cela ne peut être corrigé qu'à longue échéance, par l'accroissement ainsi que par les possibilités d'exportation à court terme. Il n'y a aucune solution facile à ce problème. Les autres problèmes de concurrence, peuvent je crois, être diminués si l'on accorde à l'industrie la protection dont elle a besoin pour se relever et devenir concurrentielle.

**Le sénateur Barrow:** Mais quelles sont ces mesures de protection M. Foote?

**M. Foote:** Je vous ai laissé entendre qu'il faudrait fixer un niveau tarifaire raisonnable sur certains produits chimiques choisis, pour que nous puissions au moins concurrencer nos voisins du sud sur un pied d'égalité.

**Le sénateur Barrow:** Vous avez également mentionné qu'il y avait à l'heure actuelle des entretiens ou des négociations relativement au GATT. Quel est votre rapport dans ces négociations visant à apporter des changements dans l'entente bilatérale conclue par l'intermédiaire du GATT?

**M. Foote:** Nous avons fait deux propositions au CCCT et depuis la présentation de notre deuxième proposition nous avons eu une série d'entretiens avec des représentants des ministères des Finances, de l'Industrie et du Commerce et d'autres parties qui sont touchées par les négociations du GATT.

Nous avons des échanges constants avec ces ministères et les représentants en cause. Nous nous attendrions à progresser dans notre programme de communication, de façon à nous

[Text]

people in a position to influence the outcome of the GATT negotiations understand the position of our industry and understand some of the implications of an across-the-board kind of tariff reduction.

We could be faced with a very serious situation if a good part of our industry becomes non-petitive. There is no question that we are facing some tough competition south of the border, with the result that it is going to take over more and more of the Canadian chemical market unless we have domestic industries that can compete on an equal footing. So not only do we start to lose more of our market at home, but we make the justification for new investment in chemicals very, very difficult indeed.

**Senator Barrow:** You touched on the matter of imports. Are they actually increasing?

**Mr. Foote:** Yes, they are, and at a rate which, in general, is higher than the rate at which our production is increasing.

**Senator Barrow:** Can the industry withstand this; and, if so, for how long?

**Mr. Foote:** We hope that this trend will be corrected as soon as these new investments that are now underway come on stream. We expect that will be within the next year or two. We are in the process of trying to turn this around, and that is why I think, as I said, the industry is in a very crucial stage of its development. It is looking to these new investments to redress this trend of increasing imports.

**The Deputy Chairman:** Perhaps I could ask one question that has been bothering me. We understand the tremendous problems the industry has, yet we see great plans for extraordinary expansion of the industry. I think you had indicated there had been a change in circumstances and conditions, but is there an anomaly here between the problems you are facing and your tremendous expansion plans?

**Mr. Foote:** The change that took place was at the time of the Arab oil crisis when the profitability of the industry, as I indicated on my chart, came up to what we considered to be an acceptable level. It was at that time that we saw the major opportunity to put in these investments and take advantage of the opportunity that was opened to us. It is since that time that the pendulum started to swing the other way and that gives us much cause for concern. We see profit margins starting to erode and we see the rate of return on current investments dropping, and we are concerned that this trend will continue to the point where the new investments will no longer be competitive or viable. So I do not think that the two outlooks are incompatible, in that the investment planning that was done two or three years ago was done at a time when the outlook was a lot more favourable than it is today.

**Senator Croll:** Mr. Chairman, the prices of Arab oil were raised last year an appreciable percentage and the possibility of further increases is still there, so where is the falling off?

[Traduction]

assurer que les gens qui peuvent influencer l'aboutissement des négociations du GATT comprennent la position de notre industrie et comprennent également certains des implications d'une réduction tarifaire générale.

Nous pourrions avoir à affronter une situation très sérieuse si une bonne partie de notre industrie cessait d'être concurrentielle. Il n'y a pas de doute que nous avons à faire face à une concurrence sérieuse au sud de la frontière; si nous ne mettons pas sur pied des industries canadiennes qui peuvent faire de la concurrence sur un pied d'égalité, le marché de l'industrie chimique canadien s'effritera de plus en plus. Non seulement nous commençons à perdre une plus grande partie de notre marché au Canada, mais nous rendons très très difficile la justification de nouveaux investissements dans l'industrie chimique.

**Le sénateur Barrow:** Vous avez parlé de la question des importations. Augmentent-elles réellement?

**M. Foote:** Oui, elles augmentent. Et à un rythme plus élevé, en général, que celui de notre production.

**Le sénateur Barrow:** L'industrie peut-elle y résister et, dans l'affirmative, pour combien de temps?

**M. Foote:** Nous espérons que cette tendance sera rectifiée lorsque ces nouveaux investissements seront bel et bien réalité. Nous nous attendons à un résultat d'ici un ou deux ans. Nous essayons présentement de mettre cela au point et c'est pourquoi j'estime, comme je l'ai déjà dit, que l'industrie est à un stade très critique de son développement. Elle compte sur ses nouveaux investissements pour corriger cette tendance à l'augmentation des importations.

**Le vice-président:** Permettez-moi de vous poser une question qui me préoccupe. Nous comprenons fort bien que l'industrie ait des problèmes considérables, mais elle a aussi d'importants projets d'expansion. Vous avez souligné que les circonstances et les conditions avaient changé, cependant, n'y a-t-il pas une contradiction entre les problèmes de l'industrie et vos fantastiques projets d'expansion?

**M. Foote:** Les changements ont eu lieu au moment de la crise du pétrole avec les pays arabes, lorsque la rentabilité de l'industrie, comme je l'ai indiqué sur mon tableau, a atteint un niveau acceptable. C'est alors que nous avons estimé opportun de faire ces investissements, et de profiter des possibilités qui nous étaient offertes. Depuis, la tendance s'est renversée, ce qui nous inquiète beaucoup. Nous constatons un début d'érosion de nos marges de profits, une chute dans la rentabilité des investissements courants, et nous craignons que cette tendance ne se poursuive au point où les nouveaux investissements ne soient plus ni concurrentiels ni rentables. Dans cette optique les deux points que vous avez soulevés ne me semblent pas incompatibles, en ce sens que les projets d'investissements d'il y a deux ou trois ans s'inscrivaient dans une conjoncture bien plus favorable que celle d'aujourd'hui.

**Le sénateur Croll:** Monsieur le président, les prix du pétrole arabe ont augmenté l'an dernier dans une proportion appréciable, et il est possible qu'ils montent encore; de quel ralentissement parlez-vous donc?



[Text]

**Mr. Foote:** I think I misled you in talking about the Arab crisis as being the real determining factor improving the industry's profit picture. The Arab oil crisis influenced the chemical market by restricting the availability of feedstocks for the chemical industry to the point where demand exceeded supply, and at that time the price for chemicals and the profit margins in the industry rose dramatically because of a short supply position. It was not the direct effect of the increase in costs of Arab oil. Certainly, as you mention, the oil prices have gone up and are continuing to go up, but these are going to be reflected in the cost of our production and, it is to be hoped, in our selling prices, so we would expect to recover these higher costs of raw materials. But it is the supply-demand picture which perhaps more than anything else influenced the prices and profitability at that time.

**Senator Laird:** As a supplementary to the discussion you had with Senator Barrow, I do recall that in your original statement you ruled out free trade as being a practical solution to the industry as a whole, but you did say that it might be feasible for some portions of your industry subject to conditions, and I believe those were your exact words. Now, did you have in mind free trade as between Canada and the United States—a bilateral agreement—or free trade on a multi lateral basis?

**Mr. Foote:** I think the latter, senator. Free trade could be feasible on a multilateral basis for certain products or certain groups of products which are not so susceptible to the problems of economics of scale. To give you a specific example, in the inorganic chemical sector which produces heavy chemicals like caustic soda, chlorine and sulphuric acid, these plants are probably less sensitive to the scale factor and can exist in competition with our major world competitors in a free trade environment.

**Senator Laird:** But you are not confining it to the United States. The reason I am putting you on the spot is that, as you will understand, our study at the moment is with relation to Canada—United States trade. Consequently, you would, for example, rule out entirely anything like the Canada—United States Auto Pact?

**Mr. Foote:** I was not thinking in those terms.

**Senator Laird:** I was thinking that they have what they call safeguards, and it struck me that when you said "conditions" you were probably thinking along those lines.

**Mr. Foote:** I would not rule it out as being a possibility, but it would be very difficult to negotiate and probably it would not be acceptable in today's situation.

**Senator Laird:** I agree. It is either a whole industry or else you have real problems of a practical nature.

**The Deputy Chairman:** Mr. Foote did use the magic word "safeguards".

[Traduction]

**M. Foote:** Je vous ai peut-être induit en erreur en disant que la crise arabe avait vraiment amélioré les perspectives de profits de l'industrie. Cette crise a influé sur le marché des produits chimiques en limitant la disponibilité des stocks pour l'industrie chimique, au point où la demande dépassait l'offre. À l'époque, le prix des produits chimiques et les marges de profits de l'industrie sont montés en flèche à cause des pénuries. Il ne s'agissait donc pas de l'effet direct de l'augmentation des prix du pétrole arabe. Il est vrai, ainsi que vous l'indiquez que les prix du pétrole ont monté et continuent de le faire. Cela fera augmenter nos coûts de production, et aussi il faut l'espérer, nos prix de vente, ce qui nous permettrait de compenser l'augmentation du prix des matières premières. Mais plus que tout autre facteur, j'estime que c'est la conjoncture de l'offre et de la demande qui a eu la plus grande influence sur les prix et la rentabilité à l'époque.

**Le sénateur Laird:** En plus de la discussion que vous avez eue avec le sénateur Barrow, je me souviens que dans votre première déclaration vous disiez que le libre échange ne pouvait nullement résoudre les problèmes de l'industrie dans son ensemble, tout en estimant cependant qu'il pourrait s'appliquer à certains secteurs de votre industrie, à certaines conditions, je crois que ce sont les termes mêmes que vous avez alors utilisés. Pensiez-vous au libre échange entre le Canada et les États-Unis—avec un accord bilatéral—ou l'instaurer de façon multilatérale?

**M. Foote:** De façon, multilatérale sénateur, pour certains produits ou groupes de produits que ne touchent pas les problèmes d'économies d'échelle. Je citerai le secteur des produits chimiques inorganiques, qui fabrique des produits chimiques lourds comme la soude caustique, le chlore et l'acide sulfurique; ces exploitations sont probablement moins sensibles aux facteurs d'échelle et elles peuvent soutenir la concurrence de nos principaux concurrents mondiaux, dans une économie de libre échange.

**Le sénateur Laird:** Mais vous ne limitez pas cela aux États-Unis. Je vous le demande, car notre étude actuelle porte sur le commerce entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, vous écarteriez complètement les ententes comme le Pacte automobile entre le Canada et les États-Unis?

**M. Foote:** Je ne pensais pas à cela.

**Le sénateur Laird:** Ils ont me semble-t-il ce qu'ils appellent des garanties, et j'ai eu l'impression que lorsque vous parliez de «conditions», vous pensiez peut-être à quelque chose de ce genre.

**M. Foote:** Je ne l'écarterais pas complètement, ce serait une possibilité; mais il serait extrêmement difficile de négocier, de telles ententes et ce ne serait pas acceptable dans le contexte actuel.

**Le sénateur Laird:** J'en conviens; il s'agit de l'industrie dans son ensemble, car autrement il se pose de très graves problèmes d'ordre pratique.

**Le vice-président:** M. Foote a utilisé le terme magique de «garanties».



[Text]

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I would like to go back to the points made about the labour package. I saw Mr. McCarthy delving into his book of data, and perhaps he has the answer to the relationship vis-à-vis Canada and the United States on the total labour package for the industry and the average rates. If he has not, perhaps, Mr. Chairman, the industry could provide that information to us. I think it is rather important.

**The Deputy Chairman:** Could we ask for that—the total comparative labour costs, rates and benefits.

**Mr. Foote:** I think Mr. McCarthy may have something to say on that, but we certainly would be very pleased to supply that information to you later.

**Mr. McCarthy:** I cannot provide you with an across-the-board answer to your question, but what we have done—and I came here to speak on behalf of my own company—is to endeavour to make some comparisons between two of our plants in Canada and two Dupont U.S. plants in the United States.

**The Deputy Chairman:** Perhaps we could wait for this until we get to your presentation.

**Senator Croll:** Let us have the answer now.

**The Deputy Chairman:** All right. It is not the industry as a whole; it is one company.

**Mr. McCarthy:** We compared two plants within two companies, and we find that, in comparing Canadian petrochemicals with the American equivalent, the Canadian wage rate was 106 per cent of those in the United States. Similarly, in a fibres plant the Canadian wage rate was 109 per cent of the United States rate. However, looking at total remuneration, including fringe benefits, we find that our compensation in the petrochemical plant is 95 per cent of the American equivalent, and in the case of the fibres plant it is 98 per cent of the American equivalent. We have also noted the relative productivity factors which are principally a function of scale. That is as well as I can do, senator, in answering the question. But please bear in mind it is quite specific; it is not general to the whole Canadian situation.

**Senator McElman:** But it points up the fallacy of talking about wage rates in isolation.

**The Deputy Chairman:** Would you ask that this chart be included in our proceedings at this point?

**Senator McElman:** Yes, I would.

**Senator McElman:** As a second supplementary to Senator Barrow's question as to the various factors that entered into the picture as differentials in costs of production, with respect to the requirements in Canada and the United States for environmental protection, waterways, the air and so on, how do they compare, both as to the strictures applied and their cost to the industry?

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, j'aimerais revenir aux questions soulevées au sujet de la main-d'œuvre. J'ai vu. McCarthy consulter ses statistiques, et il pourra nous dire quelle est la situation au Canada et du États-Unis en ce qui concerne de la main-d'œuvre dans et, taux moyens cette industrie. Serions monsieur le président, les représentants de l'industrie pourraient peut-être nous donner ces renseignements qui nous paraissent très importants.

**Le vice-président:** Pourrions-nous vous demander ce comparer l'ensemble des coûts de la main-d'œuvre, les taux et les avantages?

**M. Foote:** Je crois que M. McCarthy pourrait vous en parler, mais nous serions cependant très heureux de vous donner ces renseignements plus tard.

**M. McCarthy:** Je ne saurais vous donner une globale à cette questions, mais et je représente ma propre société nous avons essayé d'établir certaines comparaisons entre deux de nos usines, au Canada et aux États-Unis.

**Le vice-président:** Nous pourrions peut-être attendre votre témoignage.

**Le sénateur Croll:** Nous aimerions avoir la réponse tout de suite.

**Le vice-président:** Très bien, il ne s'agit pas de l'industrie dans son ensemble, mais d'une seule société.

**M. McCarthy:** Nous avons comparé deux usines pétrochimiques similaires relevant de deux sociétés au Canada et aux États-Unis; et le taux des salaires pour le Canada équivalait à 106 p. 100 de celui des États-Unis. De même, dans une usine de fibres, le taux canadien équivalait à 109 p. 100 de celui des États-Unis. Cependant, en considérant l'ensemble de la rémunération, y compris les avantages sociaux, nous constatons que les indemnités qu'accorde notre usine pétrochimique sont 95 p. 100 de celles de la société américaine homologue, et dans le cas des usines de fibres, 98 p. 100 de son homologue américain. Nous avons aussi tenu compte de facteurs de production relative, qui sont principalement fonction de l'importance de l'usine, et c'est là, sénateur, tout ce que je peux dire pour répondre à votre question. Mais, sachez qu'elle est limitée, en ce qu'elle ne couvre pas l'ensemble de la situation du Canada.

**Le sénateur McElman:** Mais elle indique bien combien il est ridicule de parler des taux de salaire isolément.

**Le vice-président:** Voudriez-vous à ce stade faire inclure le tableau dans nos délibérations?

**Le sénateur McElman:** Oui.

**Le sénateur McElman:** Comme seconde question supplémentaire à celle du sénateur Barrow sur les divers facteurs qui entrent en ligne de compte à titre d'éléments différentiels dans le calcul des coûts de production, ... et relativement aux exigences du Canada et des États-Unis en matière de protection du milieu, des cours d'eaux, de l'atmosphère et ainsi de

WAGE ROLL COMPENSATION

	<u>PETROCHEMICAL PRODUCT PLANT</u>	<u>FIBRES PLANT</u>
CANADIAN WAGE AS % OF U.S.	106	109
TOTAL REMUNERATION (INCLUDING BENEFITS) AS % OF U.S.	95	98
CANADIAN PRODUCTIVITY (VOLUME PER MAN YEAR) AS % OF U.S.	89	88

RÉMUNÉRATION EN SALAIRES

	<u>USINE PÉTROCHIMIQUE</u>	<u>USINE DE FIBRES</u>
RAPPORT ENTRE LES SALAIRES CANADIENS ET CEUX DES ÉTATS-UNIS EXPRIMÉ EN POURCENTAGE	106	109
RAPPORT ENTRE LA RÉMUNÉ- RATION TOTALE AU CANADA (Y COMPRIS LES AVANTAGES) ET CELLE DES ÉTATS-UNIS EXPRIMÉ EN POURCENTAGE	95	98
RAPPORT ENTRE LA PRODUCTIVITÉ CANADIENNE (VOLUME PAR ANNÉ/HOMME) ET CELLE DES ÉTATS-UNIS EXPRIMÉ EN POURCENTAGE	89	88

[Text]

**Mr. Foote:** In general terms, I think they are quite comparable between the two countries. In both cases they certainly require considerable investment and considerable cost to accommodate.

**The Deputy Chairman:** There are two other supplementaries, and, with your permission, honourable senators, I will end this part of the presentation with those two supplementaries, because we have two other distinguished witnesses to hear and we have already been sitting for about an hour.

**Senator Lang:** I wanted to return to the question of the rise in world chemical prices in 1973-74. You said that was attributable to a diminution in feedstocks. I was not aware that there was any shortage of oil during those periods, but merely that the price went up. Am I wrong in that assumption?

**Mr. Foote:** There was an embargo placed on some of the countries, including the United States, during the latter part of 1973, which extended into 1974, which caused some serious shortages of raw materials for the chemical industry.

**Senator Lang:** That would be a rather short-term problem, I would imagine.

**Mr. Foote:** It was a short-term problem, yes.

**Senator Lang:** Would that not be viewed as a short-term problem when it arose?

**Mr. Foote:** It happened to coincide with a surge in demande and a shortage in capacity as well, so there was an all-round very restricted supply of certain items at that time.

**Senator Lang:** I should like to refer now to our balance of trade picture. We have this excess of total Canadian market over domestic production. Does that excess represent products that are not made in Canada?

**Mr. Foote:** Let me see if I understand your question.

**Senator Lang:** May I remind you that during your presentation you referred to the fact that there is a 15 per cent tariff on chemical products that we do not produce in Canada.

**Mr. Foote:** Yes, 10 to 15 per cent.

**Mr. C. Conradi, GATT Co-ordinator, Canadian Chemical Producers' Association:** On some only.

**Senator Lang:** In any event, there are some products that we do not produce locally. To what extent does that contribute to our trade imbalance?

**Mr. Foote:** Perhaps Mr. Conradi would like to answer this question for you.

**Mr. Conradi:** The products that are not made in Canada and which are consequently imported are a very large or quite substantial share of that imbalance of trade. I should add that I think most of the products that are not made in Canada do

[Traduction]

suite, comment se comparent-ils, tant au niveau des structures appliquées que de leurs coûts à l'industrie?

**M. Foote:** De façon générale, je pense qu'ils sont semblables dans nos deux pays. Dans les deux cas, ils nécessitent certainement un important investissement et des coûts d'installation considérables.

**Le président suppléant:** Il y a deux autres suppléments et, avec votre permission, messieurs les sénateurs, je terminerais ainsi cette présentation, parce que nous devons recevoir les témoignages des deux autres témoins de marque et que nous siégeons déjà depuis environ une heure.

**Le sénateur Lang:** Je voulais revenir à la question de la hausse des prix des produits chimiques en 1973-1974. Vous avez dit que cette augmentation était attribuable à une diminution des sources d'approvisionnements. Je ne crois pas qu'il y ait eu pénurie de pétrole à cette époque: le prix a tout simplement monté. Est-ce que je me trompe?

**M. Foote:** A la fin de 1973, et même en 1974, un embargo a été mis sur certains des pays, y compris les États-Unis, et il a quelques graves pénuries de matières premières qu'utilise l'industrie chimique.

**Le sénateur Lang:** J'imagine que ce devait être un problème à court terme?

**M. Foote:** En effet, c'était un problème à court terme.

**Le sénateur Lang:** N'était-il pas considéré comme tel lorsqu'il a surgi?

**M. Foote:** Il a coïncidé avec une augmentation de la demande et une diminution de la productivité, si bien qu'à cette époque, l'approvisionnement en certains articles était très restreint.

**Le sénateur Lang:** J'aimerais maintenant que l'on se penche sur le profil de notre balance commerciale. Nous faisons face à cet excédant sur le marché canadien, par rapport à la production nationale. Est-ce que cet excédant est constitué de produits qui ne sont pas fabriqués au Canada?

**M. Foote:** Voyons voir si je comprends bien votre question.

**Le sénateur Lang:** Puis-je vous rappeler qu'au cours de votre exposé vous avez mentionné qu'une barrière tarifaire de 15% est imposée sur les produits chimiques qui ne sont pas fabriqués au Canada.

**M. Foote:** C'est exact, 10 à 15%.

**M. C. Conradi, coordonnateur du GATT, Association canadienne des fabricants de produits chimiques:** Sur certains produits seulement.

**Le sénateur Lang:** De toute façon, nous ne fabriquons pas certains produits ici. Dans quelle mesure influent-ils sur l'instabilité de notre balance commerciale?

**M. Foote:** M. Conradi aimerait peut-être répondre à cette question.

**M. Conradi:** Les produits qui ne sont pas fabriqués au Canada, et qui sont importés, contribuent en très grande partie à cette instabilité importante de notre balance commerciale. Je dois ajouter que, d'après moi, la plupart des produits qui ne



[Text]

come in duty free. Some still come in with tariffs, but most of the imports of products not made in Canada come in duty free.

**Senator Lang:** Let me put the question around the other way. Does the industry produce enough to meet Canadian domestic requirements with the chemicals they do produce?

**Mr. Foote:** No, sir, not in all cases. There are still some products imported to supplement Canadian production.

**Senator Lang:** I presume that would be a temporary phenomenon, until new facilities come on.

**Mr. Foote:** Hopefully.

**Senator Macnaughton:** I am a little confused in my mind, which is understandable, since I am an amateur in this. I think Mr. Foote said that within a five-year period he expected to double investment. Then presumably you would have economies of scale, you would be more competitive and all the rest of it. And then something happened in the OPEC countries and that upset the balance. Is the thrust of your argument now that you are seeking tariff protection? It seems to me that all the way through your remarks you were speaking tariff, tariff, tariff.

**Mr. Foote:** I am arguing for selective tariff protection for those items where we see some of what I call cost penalties for operating in Canada vis-à-vis the United States, to ensure that these new plants, when they do come on-stream, can be cost competitive and can recapture that share of the domestic market which is now going to the United States importers.

**Senator Macnaughton:** But you must have considered the cost of your investment when you built this double capacity.

**Mr. Foote:** Yes.

**Senator Macnaughton:** And you still want tariff protection on that. That will give you a sweet profit.

**Mr. Foote:** I am saying that the picture has worsened since those plants were originally conceived and planned. As you can see from the profitability picture that I showed, the profits have started to decline at a rather rapid rate. We see this decline continuing this year, and we are concerned about it.

**Senator Macnaughton:** The answer is what—tariff protection?

**Mr. Foote:** The answer is a number of things, and tariff protection is one way in which I think we can at least assure ourselves of staying competitive.

**The Deputy Chairman:** I think what honourable senators are looking for here is a statement from you as to the share of the Canadian market that your present production could serve, which is being denied you by American imports. What would that percentage be? Mr. Conradi said there was a substantial proportion of the exports into our market in areas where there was no Canadian production. What would that percentage be?

[Traduction]

sont pas fabriqués au Canada y sont admis en franchise de droits. Certains sont encore assujettis à des droits de douane, mais la plupart sont effectivement admis en franchise.

**Le sénateur Lang:** Permettez-moi de poser la question d'une autre façon. Est-ce que vous produisez suffisamment de produits chimiques pour répondre à la demande nationale?

**M. Foote:** Non, Monsieur, pas toujours. Il faut encore importer certains produits pour contrecarrer l'insuffisance de la production canadienne.

**Le sénateur Lang:** J'ai l'impression que cette situation est temporaire et devrait se régulariser quand nous ouvrirons de nouvelles installations.

**M. Foote:** Nous l'espérons.

**Le sénateur Macnaughton:** Je ne comprends pas très bien, ce qui est bien compréhensible puisque je suis un profane en la matière. Monsieur Foote a dit, je crois que les investissements de cette industrie auront doublé d'ici cinq ans. Sans doute aurez-vous alors atteint une économie d'échelle, que vous serez plus compétitif, etc. Puis est survenu au sein de l'OPEP un événement qui a bouleversé l'équilibre normal. Ne voulez-vous pas dire que votre but est d'obtenir une protection douanière? Il me semble que de toutes vos observations ne se dégage que la notion de barrière tarifaire.

**M. Foote:** Je préconise une protection douanière sélective, dans le cas des articles dont la production entraîne des coûts plus élevés pour les sociétés installées au Canada, par opposition aux États-Unis, afin de nous assurer que ces nouvelles usines, quand elles commenceront à fonctionner, soient concurrentielles et reprennent cette partie du marché national qui est actuellement aux mains des importateurs des États-Unis.

**Le sénateur Macnaughton:** Mais vous devez avoir réfléchi au coût de votre investissement, quand vous avez construit cette installation d'une capacité double.

**M. Foote:** Oui.

**Le sénateur Macnaughton:** Et vous voulez en plus une protection douanière dans ce domaine. Elle vous rapporterait de jolis profits.

**M. Foote:** La situation s'est détériorée depuis que ces usines ont été conçues et planifiées. Comme vous pouvez le constater d'après le profil de rentabilité que j'ai montré, les revenus ont commencé à diminuer à un rythme assez rapide. Cette baisse s'est poursuivie cette année et nous nous en inquiétons.

**Le sénateur Macnaughton:** Quelle est la solution? Une protection douanière?

**M. Foote:** La solution tient à un certain nombre de choses, et la protection douanière nous permet au moins de demeurer concurrentiels.

**Le président suppléant:** Je pense que les sénateurs attendent de vous une déclaration sur la part du marché canadien que votre production actuelle pourrait alimenter et dont vous privez les importations américaines. Quel en serait le pourcentage? Monsieur Conradi a déclaré que notre marché accueillait une proportion substantielle d'exportations dans des

[Text]

**Mr. Conradi:** About 45 per cent of all chemist imports came into Canada come in duty free. Not all of that is in products which are not made in Canada; some of them are also made here; I do not know the exact split. The United States share of the Canadian market that they hold through exports from the United States into Canada of the whole industrial chemical sector is about 30 per cent.

**The Deputy Chairman:** But part of that the Canadian production could not fill, is that right?

**Mr. Conradi:** Part of it is products we do not make.

**The Deputy Chairman:** That is what I mean.

**Mr. Conradi:** Part of it is products for which, because of the unfavourable investment climate in the 'sixties and early 'seventies, as Mr. Foote commented, there is inadequate capacity in Canada. But for many of those products that situation will be corrected with new investments coming on-stream.

**The Deputy Chairman:** But at the present time I understand that the industry has about 60 per cent of the domestic market.

**Mr. Foote:** Yes.

**The Deputy Chairman:** So there is 40 per cent that you do not have. What percentage of that is accounted for by products that we do not make in Canada? I think that is what we are getting at. How bad is the situation? Some part of the 40 per cent of the market that you do not have you could not have because you do not have the products. What is the percentage that the export problem denies your industry in the domestic market? Could you give us any ball-park figures there?

**Mr. Conradi:** I think I would prefer not to think on my feet on that question. We can develop it.

**The Deputy Chairman:** It would be very interesting.

**Mr. Foote:** We will provide this information for you subsequently, Mr. Chairman.

**Senator Bélisle:** What percentage of that 40 per cent comes from countries other than the United States?

**Mr. Conradi:** There is 30 per cent from the United States, which means that the other 10 per cent comes from the other countries, Europe primarily.

**The Deputy Chairman:** Honourable senators, we should move on, as it is now ten-after-three. I will now, with your permission, call on Mr. Rush, who is the President and Chief Executive Officer of Polysar. Polysar, I believe, has 40 per cent ownership of Petrosar. Is that correct?

**Mr. I. C. Rush, President and Chief Executive Officer, Polysar Limited:** Yes, Mr. Chairman.

[Traduction]

domaines où il n'y a aucune production canadienne. Quel serait ce pourcentage?

**M. Conradi:** Environ 45 p. 100 de toutes les importations de produits chimiques admises au Canada le sont en franchise de droits. Ces articles ne sont pas tous des produits que le Canada ne fabrique pas; certains sont aussi faits ici. Je n'en connais pas le partage exact. Les États-Unis détiennent une part d'environ 30 p. 100 du marché canadien, et cela grâce à leurs exportations vers le Canada dans tout le secteur chimique de l'industrie.

**Le président suppléant:** Mais la production canadienne ne suffirait pas aux besoins d'une partie de ce marché, n'est-ce pas?

**M. Conradi:** Une partie est constituée de produits que nous ne fabriquons pas.

**Le président suppléant:** C'est bien ce que je veux dire.

**M. Conradi:** Une partie de ces articles sont des produits pour la fabrication desquels le Canada n'est pas suffisamment productif étant donné le climat peu favorable à l'investissement qui prévalait au cours des années 60 et au début des années 70, comme le mentionnait M. Foote. Cependant, pour un grand nombre de ces produits, la situation sera corrigée grâce à l'arrivée de nouveaux investissements.

**Le président suppléant:** Mais pour l'instant, je crois comprendre que l'industrie détient environ 60 p. 100 du marché national.

**M. Foote:** C'est cela.

**Le président suppléant:** Il vous manque donc 40 p. 100. Quel pourcentage de cette tranche est constituée de produits qui ne sont pas fabriqués au Canada? C'est, je pense, ce à quoi nous voulons en venir. Quelle est la gravité de la situation. Vous ne pouviez vous assurer une certaine tranche de ces 40 p. 100 du marché parce que vous n'aviez pas les produits nécessaires pour le faire. Quel pourcentage d'affaire sur le marché local le problème relatif à l'exportation empêche-t-il votre industrie de réaliser? Pourriez-vous nous donner un chiffre rond?

**M. Conradi:** Je préférerais ne pas perdre de temps à songer à une réponse. J'aimerais mieux vous répondre en en discutant.

**Le président suppléant:** Ce serait très intéressant.

**M. Foote:** Nous vous donnerons cette information plus tard, monsieur le président.

**Le sénateur Bélisle:** Quelle proportion de ces 40 p. 100 provient de pays autres que les États-Unis?

**M. Conradi:** 30 p. 100 proviennent des États-Unis, ce qui signifie que les 10 p. 100 qui restent viennent d'autres pays, surtout l'Europe.

**Le président suppléant:** Honorables sénateurs, nous devrions continuer, car il est déjà 15 h 10. Si vous me le permettez, je vais maintenant citer M. Rush qui est le président et le directeur exécutif de Polysar. Je crois que Polysar possède Petrosar à 40 p. 100, est-ce exact?

**M. I. C. Rush, président et directeur exécutif de Polysar Limitée:** C'est exact, monsieur le président.



[Text]

**The Deputy Chairman:** And, interestingly enough, Du Pont, from whom we will hear later, has 20 per cent, so we have an interesting case here of, in effect, industry-government partnership in a new and very rapidly developing industry.

**Mr. Rush:** Mr. Chairman, honourable senators, I thank you for the opportunity and privilege of appearing before your committee to discuss trade relations with the United States as we have experienced them in the history and growth of Polysar Limited.

I would like to start with a brief description of Polysar. By way of identification, Polysar began during World War II as a producer of synthetic rubber in Canada. We were part of the emergency program for rubber supply to the Allies. Originally Polysar was a crown corporation, but in 1972 the company was sold by the government to the Canada Development Corporation.

In size, the worldwide Polysar Group today has total net assets of about \$550 million, annual sales of \$450 million and approximately 6,200 employees.

The company is part of the international petrochemical industry. Our products today are synthetic rubber, latex, basic chemicals and plastics. Our criterion for success, in financial terms, is similar to that of any company. It is to achieve a return on capital comparable with that of the better companies in our field and also to provide growth in invested values.

The overall profile of our business interests is given in Appendix I. I believe a series of appendices has been distributed to you. For the company worldwide, 61 per cent of our sales last year were synthetic rubber, 14 per cent were latices used mainly in foam-backed carpeting and paper applications, and most of the balance was plastics products consisting of polystyrene resin and fabricated plastics good primarily to serve the food and industrial packaging markets. The category "Other" includes styrene monomer sales to the Canadian polystyrene market plus sales by Com Share Limited, a computer services group in which Polysar holds a controlling interest.

The geography of our world sales is about equally split between North America and offshore markets. We do somewhat more business in the United States than in Canada. In fact, the sum of our foreign sales represents three-quarters of the company's total business volume.

Turning to our Canadian operations only, rubber again ranks high, latex is the second most significant product line, followed by plastics. As you might expect, the Canadian

[Traduction]

**Le président suppléant:** Et, fait intéressant, la société DuPont, que nous entendrons parler plus tard, possède 20 p. 100 de Petrosar, ce qui fait que nous avons ici un cas très intéressant de collaboration entre l'industrie et le gouvernement dans un domaine de l'industrie qui est tout nouveau et en rapide expansion.

**M. Rush:** Monsieur le président, messieurs les sénateurs, mesdames et messieurs: je vous remercie de l'occasion et du privilège qui me sont accordés de comparaître devant le Comité pour discuter des relations commerciales du Canada avec les États-Unis telles que nous les avons vécues au cours de la croissance de Polysar Limitée.

J'aimerais commencer mon exposé par une brève description de Polysar. En guise d'identification, je dirais que Polysar est apparue au cours de la Deuxième Guerre Mondiale comme producteur de caoutchouc synthétique au Canada. Nous faisons partie du programme d'urgence de production de caoutchouc synthétique destiné aux alliés. Au début, Polysar était une société de la Couronne, mais en 1972, elle a été vendue par le gouvernement à la Corporation de développement du Canada.

Sur le plan international, le groupe Polysar possède aujourd'hui des avoirs totaux nets d'environ \$550 millions; il réalise des ventes annuelles de \$450 millions et emploie environ 6,200 personnes.

La compagnie fait partie de l'industrie pétrochimique internationale. Nos principaux produits sont le caoutchouc synthétique, le latex, les produits chimiques de base et les plastiques. Notre conception du succès, sur le plan financier, est identique à celle de toute autre compagnie. Elle consiste à réaliser des profits sur le capital qui soient comparables à ceux des meilleures compagnies du même genre que la nôtre et de voir à la croissance des valeurs investies.

Le profil général de nos intérêts commerciaux figure dans l'annexe I. Je crois qu'on vous a distribué un certain nombre d'annexes. L'an dernier, 61 p. 100 des ventes de notre industrie, sur le plan international, ont été effectuées sur le marché du caoutchouc synthétique, 14 p. 100 consistaient en latex servant principalement à la fabrication des tapis doublés de mousse et du papier tenture et presque tout le reste de nos ventes concerne les produits du plastique, notamment la résine de polystyrène et des produits manufacturés en plastique, surtout des récipients de table et des emballages industriels. La catégorie «autre» comprend les ventes de monomère de styrène sur le marché canadien du polystyrène et les ventes effectuées par la Com Share Limited, un groupe se spécialisant dans les services d'informatique et dont Polysar détient la majorité des actions.

Géographiquement, nos ventes mondiales sont presque également partagées entre l'Amérique du nord et les marchés étrangers. Nos affaires sont un peu plus importantes aux États-Unis qu'au Canada. En fait, la somme de nos ventes à l'étranger représente les trois-quarts du volume total des affaires de la compagnie.

En ce qui concerne nos opérations canadiennes, le caoutchouc est encore au premier rang, le latex est le deuxième produit le plus important, suivi des plastiques. Comme on peut



## [Text]

market absorbs a significant 57 per cent of all our products manufactured here, and the United States absorbs 29 per cent.

Only 14 per cent of our production in Canada goes now to offshore markets. Whereas we were once a major offshore exporter from Canada, our large foreign business is now heavily supplied from plants outside Canada. I have provided in Appendix II a listing of the company's principal plants, their locations and product lines.

Polysar is one of the few large Canadian-owned international companies. Also, we hold a position among the largest companies in the Canadian chemical industry.

I would like to capture at the outset a summary of our position on trade and competitiveness. I will do this in six points:

Point 1: The advocates of total free trade base their argument on the premise that Canada should do only those things where it has a comparative advantage. This fails to recognize the interdependence of the industrial process from raw materials through to finished product. In view of Canada's small market, large geography, climatic disadvantages and higher costs, free trade would inhibit the growth of secondary manufacturing and perpetuate Canada's role as a producer of raw materials. We must accept that there is a great deal of interaction within and between industries, with each segment feeding and complementing the others. All links in the chain must be healthy if the chain is not to break.

In Canada's present state of development, this will require protection for some segments, chiefly downstream manufacturing, to provide a solid domestic market to support world-scale activities earlier in the chain. As our home market develops it should be possible to develop competitive operations further down the chain, but this will take time to evolve. In the meantime, selective tariff or quota protection and nurturing of downstream activities is a necessity if we are to avoid abandonment of markets to imports, increased unemployment, currency devaluation and loss of control of our economic destiny.

Point 2: There are some opportunities for investment in world-scale facilities but these tend to be early in the industrial upgrading process and require a good domestic market as a base load. Examples of this are the Petrosar project and our world-scale styrene monomer plant, which I will discuss later. These projects can only be successful if the downstream industries are developed to provide a strong market base load.

## [Traduction]

s'y attendre, le marché canadien absorbe une part importante des produits que nous manufacturons ici, soit 57% tandis que les États-unis absorbent 29%.

Les marchés étrangers ne reçoivent que 14% de notre production canadienne. Alors qu'à une certaine époque, notre société était un des exportateurs canadiens les plus importants, le plus gros de nos affaires à l'étranger dépend aujourd'hui en majeure partie de nos usines situées à l'extérieur du Canada. Vous trouverez dans l'annexe II la liste des principales usines de la compagnie, des endroits où elles sont situées et du genre de produits que chacune fabrique.

Polysar est l'une des quelques grandes compagnies internationales appartenant à des canadiens. Ce qui fait que nous sommes une des compagnies les plus importantes de l'industrie chimique canadienne.

D'abord, j'aimerais vous exposer notre conception du commerce et de la compétition. Je vais procéder en six étapes:

Première étape: Les tenants du commerce totalement libre s'appuie sur la donnée de base selon laquelle le Canada ne devrait se livrer au libre échange que dans les secteurs où la situation serait relativement avantageuse pour lui. Ceci ne tient pas compte du fait que les diverses étapes du processus industriel, depuis l'étape des matières premières jusqu'à celle du produit fini, dépendant étroitement les-unes des autres. Si l'on tient compte du marché restreint du Canada, de son vaste territoire, des désavantages climatiques et des frais plus élevés, le libre échange empêcherait la croissance de l'industrie secondaire et forcerait le Canada à continuer à jouer le rôle de producteur de matières premières. Nous devons accepter l'incidence mutuelle qui existe entre les diverses industries dont les une sont nécessaires à l'existence des autres et leur sont complémentaires. Les maillons de la chaîne doivent être solides pour que la chaîne elle-même le soit.

Au point où en est le Canada dans son développement, ceci nécessitera la protection de certains segments de l'industrie, surtout le volet de l'industrie secondaire, de manière à créer un marché intérieur assez sain pour pouvoir favoriser les activités mondiales au niveau des premières étapes du processus industriel. L'évolution de notre marché intérieur devrait favoriser l'apparition d'opérations compétitives au niveau des dernières étapes du processus, mais cette évolution mettra du temps à se concrétiser. En attendant, il est nécessaire d'imposer des barrières tarifaires sélectives ou des quotas et de favoriser l'expansion des activités au niveau des dernières étapes du processus si nous voulons éviter l'abandon des marchés aux articles d'importation, l'augmentation du chômage, la dévaluation des devises et la perte du contrôle de notre destinée économique.

Étape 2: Il existe certaines possibilités d'investissement dans des industries d'envergure mondiale, mais il semble que ce soit surtout facile d'investir dans les industries dont les activités se situent au début du processus de transformation industrielle et cela requiert au départ un bon marché intérieur. Les projets Petrosar et notre usine de production mondiale de monomère de styrène, dont je discuterai plus tard, le confirment. Ces projets ne peuvent être couronnés de succès que si les indus-

## [Text]

Point 3: In Canada's special circumstances we should avoid too stringent legislation concerning competition. While competition is an absolute necessity, we have plenty of it from imports and in most cases it is not necessary to have multiple manufacturers within Canada in order to provide adequate competition. Too many suppliers means fragmentation and inefficiency and hence an industrial base vulnerable to attack by imports and a situation unattractive to new capital investment. Canada's regional development incentives can aggravate the problem of fragmentation and its adverse economic consequences.

We are the only synthetic rubber producer in Canada, but I assure you we face very keen competition from imports and have to price our products competitively on a world basis. In fact, despite our world scale and being the only producer we currently cannot justify further investment in new synthetic rubber facilities in Canada under the present circumstances.

Canada's industrial policy should encourage, not discourage, rationalization of industry to achieve the necessary scale and efficiency. The consortium approach as utilized in the Petrosar and Syncrude projects should be encouraged.

Point 4: Polysar's past success in developing a Canadian-based international operation has often been held up as an example of what others can or should be doing. This does not necessarily follow. Polysar's success resulted from seizing an opportunity which was created by a set of unusual circumstances. Polysar was created in World War II without particular regard for economics. It had world scale from its beginning. Its synthetic rubber products generally move throughout the world free of tariffs.

At the end of World War II we had capacity in Sarnia to supply more than double Canada's need for our product. We came close to being shut down. However, the devastation in Europe presented an opportunity to develop export markets and this was done.

Without the war and its aftermath it is unlikely Polysar would have been created. It was a unique situation and should not be used as an example of what can or should be done in today's atmosphere of highly competitive conditions on the one hand and barriers to trade on the other.

Point 5: While developing our economy to the point where it has competitive scale, we Canadians should not expect to enjoy the same standard of living as in the United States, unless we are prepared to continue to sell our birthright.

## [Traduction]

tries des produits finis sont assez développées pour jeter les bases d'un marché viable.

Étape 3: Étant donné les circonstances particulières dans lesquelles se trouve le Canada, nous devrions éviter de faire des lois trop sévères pour régir la concurrence. Bien que celle-ci constitue une nécessité absolue, celle que nous font les importations est suffisante et dans la plupart des cas, il n'est pas nécessaire qu'il y ait au Canada plusieurs manufacturiers pour rétablir adéquatement l'équilibre. Un trop grand nombre de fournisseurs signifie la fragmentation et le manque d'efficacité de l'industrie et par conséquent une base industrielle vulnérable devant les importations et une situation défavorable aux nouveaux investissements de capitaux. Les stimulants économiques axés sur l'expansion régionale du Canada peuvent aggraver le problème de la fragmentation et accentuer ses effets économiques néfastes.

Nous sommes le seul producteur de caoutchouc synthétique au Canada, mais je vous assure que nous devons faire face à une concurrence très serrée de la part des importateurs et que nous devons fixer des prix qui pourront soutenir la concurrence mondiale. En fait, malgré notre taille internationale et notre situation de monopole, nous ne pouvons pas justifier un investissement supplémentaire dans de nouvelles installations de production de caoutchouc synthétique au Canada dans les circonstances actuelles.

La politique industrielle du Canada devrait encourager la rationalisation de l'industrie pour atteindre les niveaux de production et d'efficacité indispensables; c'est pourtant le contraire qui se produit. La formule du consortium, adoptée pour les projets Petrosar et Syncrude, devrait être encouragée.

4ième point: Les succès passés de Polysar dans le développement d'une entreprise internationale basée au Canada ont souvent été montrés en exemple de ce que les autres pourraient ou devraient faire. Ce n'est pas nécessairement vrai. Polysar a réussi en saisissant une occasion créée par un ensemble de circonstances inhabituelles. Polysar a été créé pendant la seconde Guerre Mondiale sans souci particulier des contingences économiques. D'emblée, l'entreprise était de taille internationale. Généralement, ces produits de caoutchouc synthétique voyagent à travers le monde sans subir de tarifs douaniers.

A la fin de la Seconde Guerre Mondiale, nous pouvions à Sarnia produire plus du double des produits dont le Canada avait besoin. Nous avons failli fermer nos portes. Cependant, les destructions qui ont ravagé l'Europe nous ont donné l'occasion de développer nos ventes à l'exportation et c'est ce que nous avons fait.

Sans la guerre et ses retombées, il est peu probable que Polysar aurait été créé. Il s'agissait d'une situation exceptionnelle et il ne faudrait donc pas utiliser Polysar comme l'exemple de ce qui peut ou devrait être fait dans le contexte actuel où d'une part la concurrence est forte et d'autre part on trouve des barrières douanières.

5ième point: Si nous pouvons développer notre économie au point de la rendre concurrentielle, nous autres, Canadiens, ne devrions pas nous attendre à bénéficier du même niveau de vie que les Américains, à moins d'être prêts à continuer de vendre notre patrimoine.



## [Text]

Despite many inherent disadvantages, what do we see?—Canadian wage rates in many instances are higher than those in the United States while productivity is lower; social programs are more generous; consumer expectations equal those in the United States, and higher per capita expenditures by government with attendant higher tax rates hinder internal capital formation and reinvestment. We have a staggering imbalance of trade, which we are offsetting by the importation of capital that has to be serviced, thus aggravating the problem. It would appear we are on a course of self-destruction similar to what has taken place in the United Kingdom, unless we develop an environment and policies which will result in more capital formation and reinvestment by Canadians in their own country. We have been living off our capital rather than our productivity, and our ability to do so will, inevitably, come to an end.

Part of the answer is a determined attack on government expenditures. We cannot afford to lead the world in social programs. We need to streamline our multiple levels of government.

Point 6: Canada is, and can continue to be, a great nation, provided we face up to our problems and seize our opportunities. Our desire to upgrade our raw materials in Canada is sound, but we must manage our affairs so that that happens. We need an environment which facilitates long term planning by industry, which is supported by all segments of society and which is aimed at achieving economic independence for Canada. An important aspect of this is that private industry should feel confident that the ground rules will be reasonably stable. Industry will then make the investments and will make its plans work.

In summary, as I see it, planning by industry should be based on varying degrees of protection for different economic segments. In time, as segments no longer require protection, such protection should be removed and, ultimately, we would look forward to free trade in most of the economy.

These conclusions emerge from our experience with various products and businesses. I should now like to examine these products and businesses and offer comment on trade and competitiveness with the United States.

First, synthetic rubber. Some notes on key parts of our synthetic rubber history appear as appendix IV in the package provided to honourable senators. I do not intend to read them; rather, I will highlight certain features of our Canadian operation which bear on the subject at hand.

Polysar's synthetic rubber investment in Sarnia is unique in Canadian petrochemicals. It is one of the few that is world-scale in size. It enjoys a solid domestic business in Canada against imports which are reasonable in quantity. It is a base

## [Traduction]

Que constatons-nous, indépendamment des nombreux inconvénients inhérents à notre pays? Les salaires canadiens, dans bien des cas, sont supérieurs à ceux des États-Unis alors que la productivité est inférieure; les programmes sociaux sont plus généreux; les attentes du consommateur sont égales à celles de États-Unis; et les dépenses du gouvernement plus élevées par habitant, accompagnées de taux d'imposition plus élevés, empêchent la formation et le réinvestissement d'un capital interne. Notre balance commerciale est extrêmement déficitaire, et nous essayons d'y remédier en important des capitaux qui nous coûtent cher, ce qui aggrave le problème. Il semble que nous soyons engagés dans un processus d'auto-destruction semblable à celui du Royaume-Uni, à moins que nous ne puissions créer un contexte et des politiques qui entraîneront la création et le réinvestissement de capitaux plus importants par les Canadiens dans leur propre pays. Nous avons vécu de notre capital plutôt que de notre production, et nous ne pourrions le faire indéfiniment.

Une solution partielle consiste à s'en prendre fermement aux dépenses du gouvernement. Nous ne pouvons pas nous permettre d'être le premier pays du monde en matière de programmes sociaux. Nous devons simplifier les nombreux niveaux de gouvernement.

6<sup>ème</sup> point: Le Canada est une grande nation et il pourra le rester pourvu que nous nous attaquions aux problèmes et que nous saisissons les occasions qui se présentent. Il est sain que les Canadiens souhaitent améliorer leurs matières premières, mais nous devons gérer nos affaires de manière à le permettre. Nous avons besoin d'un environnement qui favorise la planification industrielle à long terme, environnement qui doit bénéficier du soutien de tous les éléments de la société et qui doit viser l'indépendance économique du Canada. Dans ce domaine, il est important que l'industrie privée puisse compter sur une certaine stabilité des règles fondamentales. Les industriels pourront alors investir et établir des plans efficaces.

En résumé, selon moi, la planification de l'industrie devrait être fondée sur différents degrés de protection selon les différents secteurs économiques. Lorsqu'au bout d'un certain temps, un secteur économique n'aura plus besoin de protection, celle-ci devrait être supprimée pour finalement, en venir à une situation de libre échange pour la plus grande partie de notre économie.

Ces conclusions ressortent de notre expérience dans différents domaines de production et différentes entreprises. J'aimerais maintenant passer en revue ces domaines de production et ces entreprises, puis commenter le commerce et la concurrence avec les États-Unis.

Parlons tout d'abord du caoutchouc synthétique. L'appendice 4 des documents fournis aux honorables sénateurs indique certains des moments essentiels de l'histoire de notre industrie du caoutchouc synthétique. Je n'ai pas l'intention de les lire; je préférerais souligner certains aspects de nos activités canadiennes qui se rapportent au sujet à l'étude.

L'entreprise de caoutchouc synthétique de Polysar à Sarnia est unique dans l'industrie pétrochimique canadienne. C'est une des rares entreprises pétrochimiques de taille internationale. Face à des produits importés en quantité raisonnable, elle



## [Text]

for large exports to the United States. Synthetic rubber trades between the two countries almost duty-free. We have no plants in the United States for manufacturing dry synthetic rubber. Thus, we use one large site as a source of product for both countries.

All of this is somewhat unusual, but the historical background to it is also unusual. It is understandable why Polysar has long favoured a policy of free trade in synthetic rubber. The focal point has been that the barriers between Canada and the United States have, since the war, been dismantled to where they now amount to "nuisance" duties, amounting to 2.5 per cent into Canada and 3 per cent into the United States. We are urging that these be removed entirely in the current Tokyo Round of GATT.

From appendix III, the flow of trade in dry rubber between Canada and the United States is seen to be in fair balance. I should explain that perhaps \$20 million worth of the rubber imported into Canada in 1976 was product types which Polysar does not manufacture. Allowing for this, our company ran a trade surplus with the United States last year of around \$19 million.

In summary, our concerns for our Sarnia rubber business do not relate to tariffs and market access. They have more to do with how well the Canadian tire and rubber goods industries flourish over the coming years. Given good performance by those industries, our customers, it remains to ensure competitiveness in raw material costs, hold and, if possible, increase our position in the North American market, and reach a point, finally, of satisfactory profitability.

Secondly, latex. Latices are emulsions in water of very small particles of rubber. The applications which our latices serve are mainly for the foam backing for carpets, adhesives, and coatings for paper.

The key fact about latices is that although they are products of quite high technical content, they are relatively high volume and low margin. Shipping water excessive distances is prohibitive. Thus, it becomes very much a regional business, with production occurring close to the market, which means that tariffs and marginal differences in costs are minor considerations in deciding on plant locations.

Polysar has latex plants both in Sarnia and the United States, the latter at Chattanooga, Tennessee. Both plants are world-scale competitive in size. Virtual free trade already exists between Canada and the United States in those latices important to us. There is duty free entry into Canada, while a

## [Traduction]

jouit d'un marché intérieur ce radien bien établi. Elle peut donc procéder à d'importantes exportations vers les États-Unis. Le commerce du caoutchouc synthétique entre les deux pays ne connaît pratiquement pas de droits de douane. Nous n'avons pas d'usine aux États-Unis pour la production de caoutchouc synthétique sec. Ainsi utilisons-nous une seule installation importante pour la production destinée aux deux pays.

Tout ceci est assez inhabituel, mais le contexte historique l'est également. On comprend aisément pourquoi Polysar est depuis longtemps favorable à une politique de libre échange pour le caoutchouc synthétique. Depuis la guerre, les barrières entre le Canada et les États-Unis ont été démantelées de telle façon qu'actuellement, il n'existe que des droits que je qualifierais d'«irritants», qui atteignent 2.5 p. 100 du côté canadien et 3 p. 100 du côté américain. Nous demandons actuellement avec insistance que ces droits soient entièrement supprimés dans le cadre des négociations actuelles du GATT qui se déroulent à Tokyo.

D'après l'appendice III, les échanges commerciaux de caoutchouc sec entre le Canada et les États-Unis semblent assez bien équilibrés. Je dois expliquer que sur le caoutchouc importé au Canada en 1976, une quantité équivalant à \$20 millions correspond à des types de produit que Polysar ne fabrique pas. En tenant compte de ce facteur, notre société a eu droit, l'année dernière, à un surplus d'environ \$19 millions dans sa balance commerciale avec les États-Unis.

En résumé nos préoccupations pour notre entreprise de caoutchouc de Sarnia ne portent pas sur les tarifs ou sur nos débouchés commerciaux. Nous nous inquiétons davantage de la situation des industries canadiennes du caoutchouc et des pneumatiques dans les années à venir. Si ces industries qui sont nos clients améliorent leur situation il nous reste à assurer la compétitivité au niveau des coûts de matières premières, et à maintenir et, si possible, à renforcer notre position sur le marché nord-américain pour atteindre finalement un niveau de profits satisfaisant.

Parlons en second lieu du latex. Le latex est une émulsion aqueuse de caoutchouc en très petites particules. Les latex sont utilisées principalement dans la fabrication de thibaudes de mousse pour les tapis, de rubans adhésifs et de revêtements pour le papier.

Le facteur-clé en ce qui concerne les latex est que bien qu'il s'agisse des produits fabriqués à partir de procédés techniques complexes, ils sont assez volumineux, mais ne forment ou une faible marge de profit. Les coûts d'expédition de ces produits sur des grandes distances en mer deviennent prohibitifs. Il s'agit donc d'une entreprise à caractère essentiellement régional, la production s'effectuant à proximité du marché, ce qui signifie que les tarifs et les différences dans les coûts constituent des considérations mineures dans le choix de l'emplacement d'une usine.

La société Polysar possède des usines de latex à Sarnia ainsi qu'à Chattanooga dans l'État de Tennessee. L'envergure de ces deux usines leur permet de tenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Un libre échange presque intégral existe déjà entre le Canada et les États-Unis dans le domaine qui

*[Text]*

small 3 per cent duty is faced on latices going into the United States. We are hopeful we will be able to obtain removal of the U.S. duty in the current round of GATT in order to improve the attractiveness of exports we make from our Sarnia plant.

From the example of our experience in latex in the two locations, we can confirm the existence of a U.S. cost advantage. To obtain the same profitability from comparable world-scale facilities, the selling price for products must be around 10 per cent higher in Canada than in the United States. This is accounted for by such familiar Canadian disadvantages as higher labour rates and higher construction costs, compounded by higher financing charges.

Thirdly, polystyrene. Polystyrene is a resin employed widely as a raw material in fabricating plastics. We supply both the Canadian and U.S. markets, and again have plants on both sides of the border. Most of our investment is in the United States where we own three plants, with a total capacity of around 300 million pounds per year. Our U.S. plants are only moderate in scale, but two of them are twice as large as the one plant we have in Canada.

The duty on polystyrene into the United States is effectively around 15 per cent. Considering the size and strength of the industry in the United States, it is notable that this protection is half again higher than the 10 per cent duty that exists on polystyrene coming into Canada. We can hardly be said to be over-protective in this class of product. Understandably, the industry's position in GATT is for Canada to make no concession on the 10 per cent rate.

Polysar has to retain minimum threshold size in its resin business to achieve overall lower costs, support innovation, and justify the confidence of customers in our ability to be a long-term reliable supplier. We can achieve size only by selling competitively to the more sophisticated U.S. market. Because of the U.S. protective tariff, that means owning U.S. facilities. A Canadian company wanting to be successful in basic resins simply cannot do so from a strictly Canadian base.

With Canadian exports of polystyrene insignificant in view of the prohibitive tariffs in selling to the United States and elsewhere, the industry in Canada is in the dilemma of being essentially domestically-oriented and non-competitive in size. For the foreseeable future, the only practical way we see for it to become scale-competitive is for it to sell ever-increasing volumes of resin to a viable, growing and, finally, large fabricating industry in the Canadian home market.

*[Traduction]*

nous intéresse, soit les latex. Ces produits entrent en franchise au Canada alors que des droits de douane de 3 p. 100 seulement s'appliquent aux latex qui sont exportés aux États-Unis. Nous espérons obtenir le retrait de la taxe d'entrée au cours des prochaines négociations du GATT afin de promouvoir les exportations en provenance de notre usine de Sarnia.

L'expérience que nous avons acquise dans le domaine de la production de latex dans nos deux usines, nous confirme l'existence d'un avantage réel au niveau des coûts pour les États-Unis. Afin qu'une usine de taille comparable au niveau international soit aussi rentable, le prix de vente de ces produits doit être environ 10 p. 100 plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Ce fait s'explique par des désavantages notoires du marché canadien, tels des coûts de main-d'œuvre et de construction plus élevés auxquels viennent s'ajouter des frais de crédit plus élevés.

Troisièmement, le polystyrène. Le polystyrène est une résine largement utilisée comme matière première dans la fabrication des plastiques. Nos usines de part et d'autre de la frontière approvisionnent les marchés canadiens et américains. La majeure partie de nos investissements se trouvent aux États-Unis où nous possédons trois usines dont la capacité annuelle totale s'élève à près de 300 millions de livres. Nos usines aux États-Unis sont de taille moyenne, mais deux d'entre elles sont deux fois plus grandes que notre usine au Canada.

Les droits de douane sur les importations de polystyrène aux États-Unis sont effectivement d'environ 15%. Compte tenu de l'importance et de la prospérité de cette industrie aux États-Unis, il est surprenant de constater que cette protection est encore de moitié supérieure aux 10% qui s'appliquent au polystyrène importé au Canada. On ne peut certes pas nous accuser de trop protéger notre marché en ce qui concerne ces produits. Il est facile de comprendre la position de l'industrie canadienne qui ne compte faire aucune concession au sujet du taux de 10% lors des négociations du GATT.

La production de résines de la société Polysar doit se situer au-delà d'un certain seuil afin de lui permettre de réduire ses coûts globaux, de financer les innovations technologiques et de justifier la confiance que lui témoignent ses clients en tant que pourvoyeur à long terme. Nous ne pouvons atteindre cet objectif qu'en vendant ces produits à des prix concurrentiels sur le marché américain qui est un marché plus complexe. Il faudra en conséquence acquérir des usines aux États-Unis en raison du tarif protectionniste qui frappe ces produits. Une société canadienne qui désire réussir dans le domaine des résines de base ne peut le faire en se contentant d'une usine strictement canadienne.

Vu le peu d'importance des exportations canadiennes de polystyrène en raison des tarifs élevés qui sont imposés aux États-Unis et ailleurs, l'industrie canadienne fait face au dilemme d'être essentiellement orientée vers le marché local et d'être trop petite pour être concurrentielle. Dans l'avenir immédiat, la seule façon pratique pour l'industrie d'atteindre un niveau concurrentiel est d'augmenter ses ventes de résines à une industrie manufacturière viable, importante par sa taille et le volume de ses opérations sur le marché canadien.



## [Text]

Much of what we see in the low state of Canadian manufacturing today is mirrored in the formed plastics products industry. Since this industry does the final upgrading in the long chain from oil and gas through to consumer products, solutions to its problems are critical if Canada is to become internationally competitive in basic petrochemicals.

Fourthly, formed plastics. The dimensions of Canada's plastics fabrication industry were not well known until the publication in 1976 of a fairly comprehensive survey carried out by the Department of Industry, Trade and Commerce. Its data suggests that the size of the Canadian market, representing an extremely wide range of plastics products, was some \$2.4 billion in 1974. Imports took a large 30 per cent, and Canadian processors exported only a very nominal 6 per cent of their output, resulting in an overall trade deficit in that year or more than \$500 million.

Canada has the highest per capita imports of fabricated plastics of any country in the world. This is so without even including the plastics components of other imported products. The size of the Canadian resins market, and of the chemicals markets upstream of resins (styrene monomer for example) is thus well below its potential relative to the size of Canada's GNP.

Much of Canadian trade in formed plastics is with the United States. U.S. imports are very high in the Canadian market even in spite of duties typically at 17½ per cent into Canada. Going the other way, Canadian processors typically face a duty hurdle of only 7½ per cent but exports, as noted, are a fairly minor factor. The main reason for this situation is that economics are definitely on the side of the U.S. producer.

The disadvantages under which the Canadian fabricator labours are all too real. In many cases the market in Canada is just too small to justify production. Since short run lengths are entailed, capital and other fixed costs per unit of output become prohibitive. Imports thus take the business. Even when production is attempted, and our General Plastics operation in Quebec is typical in its product field, it is a struggle to stay alive in spite of the 17½ per cent tariff protection. There are too many operators scrambling for the small market. Capital and labour charges are as high as or higher than in the United States. The short run length problem is always there; you are in a balancing act between trying to write off the costs of one large mold unit as against coping with the higher operating costs of more than one unit, each of which is less than optimum size. The support of design capability is costly when operating at small scale and the Canadian producer thus often lacks the ability to compete in the case of engineered parts when these are specified by industries such as automotive and appliances.

## [Traduction]

Les problèmes actuels de l'industrie manufacturière canadienne se reflètent dans l'industrie des produits plastiques. Comme cette industrie est l'aboutissement de la chaîne de transformation du pétrole et du gaz naturel en produits finis, il importe de résoudre ces problèmes si le Canada désire devenir concurrentiel au niveau international dans le domaine des produits pétrochimiques de base.

Quatrièmement, les plastiques transformés. L'importance de l'industrie de fabrication des plastiques au Canada était mal connue avant la publication en 1976 d'une étude assez exhaustive menée par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Les données recueillies démontrent que les ventes effectuées sur le marché canadien qui représente un échantillonnage très vaste de produits plastiques, s'élevaient à quelque 2.4 milliards de dollars en 1974. Les importations représentent 30% de ce montant alors que les fabricants canadiens ont exporté seulement 6% de leur production. Cette situation a entraîné un déficit commercial global de plus de 500 millions de dollars pour l'année en question.

Le Canada importe plus de plastiques finis per capita que tout autre pays au monde et cela sans tenir compte des éléments plastiques qui entrent dans la fabrication d'autres produits importés. L'importance du marché canadien des résines et des produits chimiques dérivés des résines (monomère de styrène par exemple) est donc inférieure à ce qu'elle devrait être compte tenu du PNB du Canada.

La majeure partie du commerce de plastiques finis du Canada s'effectue avec les États-Unis. Les importations américaines inondent le marché canadien malgré des droits de douane de 17½%. Inversement, les fabricants canadiens ne font face qu'à des droits de 7½%, mais comme on l'a déjà mentionné, nos exportations sont minimales dans ce secteur. La raison principale en est que la conjoncture économique actuelle favorise les producteurs américains.

Les désavantages auxquels font face les fabricants canadiens sont bien réels. Dans de nombreux cas, le marché au Canada est simplement trop réduit pour absorber les niveaux de production. Comme les délais d'amortissement sont relativement courtes, les coûts en investissements et autres immobilisations par unité de production sont excessifs. Les importations inondent donc le marché. Même lorsqu'on réussit à atteindre les niveaux de production requis comme c'est le cas pour notre usine de plastiques de base au Québec, il faut constamment lutter pour survivre malgré un tarif protectionniste de 17½%. Trop de fabricants se disputent un marché restreint. Les coûts d'investissements et de main-d'œuvre sont aussi élevés sinon plus élevés qu'aux États-Unis. Le problème des délais d'investissements trop courtes persiste et on est toujours aux prises avec le problème de résorber les coûts d'une usine importante ou d'assumer les coûts d'exploitation plus élevés d'une usine de taille réduite. Il est difficile de financer les innovations technologiques lorsque notre échelle d'exploitation est réduite. Ainsi, il arrive souvent que les manufacturiers canadiens ne parviennent pas à soutenir la concurrence sur le marché des pièces mécaniques qui sont requises par les industries telles que l'industrie automobile et l'industrie des produits ménagers.



*[Text]*

The need for solutions to the problems of this industry is urgent, and there is a sector study underway in which the Society of the Plastics Industry is cooperating with D.I.T.C. in the search for policies to correct the situation. It is critical that answers be found.

I would like to talk now, because I was requested to do so, about our Petrosar and styrene monomer plant in Sarnia, the two major new investments we are making there.

The Petrosar project is a \$650-million commitment by four participating companies to construct a world-scale petrochemical refinery. The partner companies involved are Polysar, Du Pont of Canada, Union Carbide Canada and the Canada Development Corporation. The complex will turn out a range of chemicals and large quantities of energy products. Its capacity is sized to produce at least 1 billion pounds per year of ethylene and around 1.8 billion pounds of a wide range of other petrochemicals.

Feedstock for the complex is crude oil which will be fed in at the rate of about 170,000 barrels per day. The oil first undergoes a topping operation to produce energy products plus naphtha feedstock, this latter product being further processed in a cracking unit to produce the chemicals. These chemicals are building blocks for further upgrading by the chemical company partners into such products as polyethylene resin, styrene monomer and further derivatives such as polystyrene and synthetic rubber. The partners and customers of Petrosar have committed in addition about \$500 million to downstream facilities in Canada for such upgrading.

The realization of Petrosar reflects the coming of age of the Canadian petrochemicals industry which for so many years had been frustrated by the small size of the Canadian market. The fact is, however, that during the 1960's and 1970's the Canadian market for basic petrochemicals and derivatives had been growing at about 9 per cent per year whereas capacity internally had been growing by only 3-4 per cent per year, the difference coming from growth in imports.

The concept of Petrosar is that by an aggressive approach to the Canadian market for the derivative products, the partners can take up the production of a world-scale complex. No one partner can go it alone but several together can do it.

Even built to world-scale, projects such as Petrosar experience disadvantages in costs compared with similar plants on the U.S. Gulf Coast. Fixed capital costs are 15 to 20 per cent higher in Sarnia, reflecting numerous factors. Operating wage and salary costs can be as much as 10 per cent higher. Purchased materials other than feedstocks generally contribute to higher costs.

*[Traduction]*

Il convient de trouver sans délai des solutions à ces problèmes. Dans ce but, la société des industries de fabrication de plastiques collabore avec le M.I.C. à une étude du secteur qui permettra nous l'espérons d'élaborer des politiques pour pallier à la situation. Il est essentiel que nous résolvions ces problèmes.

J'aimerais dire quelques mots maintenant parce qu'on me l'a demandé au sujet de notre usine Petrosar et de notre usine de monomère de styrène de Sarnia qui constituent nos deux nouveaux grands projets d'investissement.

Quatre sociétés se sont engagées à construire une raffinerie pétrochimique d'importance internationale dans le cadre du projet Petrosar dont le coût s'élève à \$650 millions. Les sociétés participant à ce projet sont Polysar, DuPont du Canada, Union Carbide et la société de développement du Canada. Le complexe produira une variété de produits chimiques et une grande quantité de produits énergétiques. Sa capacité est établie en vue d'une production d'au moins 1 milliard de livre d'éthylène par an et d'environ 1.8 milliards de livres d'une large gamme d'autres produits pétrochimiques.

Le pétrole brut constitue le stock d'alimentation pour le complexe qui sera approvisionné au taux d'environ 170,000 barils par jour. Le pétrole subit d'abord une distillation primaire pour l'obtention de produits énergétiques et de charges d'alimentation de naphthe. Ensuite, le naphthe subit une autre transformation dans une unité de craquage qui extrait les produits chimiques. Ces produits chimiques sont utilisés à d'autres transformations par les partenaires de la société de produits chimiques pour l'obtention de produits tels que la résine de polyéthylène, le styrène et d'autres dérivés tels que le polystyrène et le caoutchouc synthétique. Les partenaires et les clients de Petrosar ont investi en plus environ 500 millions de dollars au Canada dans des installations en aval, pour effectuer ce genre de raffinage.

La réalisation de Petrosar illustre la maturation de l'industrie chimique canadienne qui durant de si nombreuses années avait été frustrée par l'exiguïté du marché canadien. Toutefois, le fait est que durant les années 1960 et 1970, le marché canadien des produits pétrochimiques de base et de leurs dérivés s'était accrue au rythme d'environ 9% par an, tandis que sur le plan interne la capacité de production ne s'était accrue que de trois à quatre pour cent par an, la différence provenant de la croissance des importations.

Petrosar fonctionne selon le principe qu'en cherchant énergiquement des débouchés sur le marché canadien pour les produits dérivés, les partenaires peuvent prendre en charge la production d'un complexe d'importance internationale. Un seul partenaire ne peut pas le faire tout seul, mais plusieurs réunis le peuvent.

Même construit à l'échelle internationale, des projets tels que Petrosar connaissent des désavantages en matière de coûts comparés à des usines similaires établies sur la côte du Golfe du Mexique aux États-Unis. Les frais d'immobilisation fixés sont plus élevés de 15 à 20% à Sarnia, ce qui est dû à de nombreux facteurs. Les frais d'exploitation et de salaires peuvent être plus élevés même de 10%. Les matériaux achetés, à

[Text]

The major single element in competitiveness, however, is the price of feedstocks. In the case of ethylene, for example, half the full cost is represented by feedstocks. For Petrosar the price of crude oil is thus critical. Not too long ago the Canadian price of crude was \$2.00 per barrel below the average U.S. price and this provided considerable offset to the disadvantages in other areas of Canadian costs. Today prices are about at parity and this offset is largely gone. Under present Canadian oil and gas policy, prices are to be raised over time towards the world level in order to encourage domestic exploration and production. To move to the world level faster than the United States does would be catastrophic. Our understanding, however, is that under government policy the price will be raised at a rate no faster than the average U.S. price. This is critically important to us since in this way, our feedstock costs will be kept competitive with those on the U.S. Gulf Coast.

Another way of wording that is to say that what we are primarily concerned about is the relative price against our competition, which is Gulf Coast, rather than the absolute price.

There is no tariff protection provided for Petrosar's basic chemicals production nor is any being sought. We believe that all things considered Petrosar can be profitable. It will not be as profitable as similar installations built at the same time in the U.S. Gulf Coast because of the inherent cost penalties in Canada. Looking to the future, it could be more profitable than U.S. Gulf Coast plants built several years from now at what are sure to be escalated construction costs.

This project represents a major investment. But by itself it is not enough. Petrosar depends on a chain of viable downstream industries which means that the many processors who make up the plastics, rubber and textile fibre products industries must prosper. These industries must be able at least to grow with the domestic market, in several instances back off imports and in some cases develop a volume of export business.

In order to meet our growing styrene requirements and to gain cost savings, Polysar is also constructing a world-scale styrene plant at Sarnia for completion this year at a cost of \$90 million. The plant will utilize as feedstock petrochemicals to be acquired from Petrosar.

A styrene investment such as we are making would not have materialized if it took its chief raw materials, ethylene and benzene, from existing small-scale facilities in Canada. Thus

[Traduction]

part les stocks d'alimentation, contribuent généralement à entraîner des frais plus élevés.

Toutefois, le principal élément majeur en matière de compétitivité est le prix des stocks d'alimentation. Par exemple, dans le cas de l'éthylène, la moitié du coût global est représenté par les stocks d'alimentation. Ainsi le prix du pétrole brut est critique pour Petrosar. Il n'y a pas longtemps le prix du brut au Canada était inférieur de \$2.00 le baril au prix moyen aux États-Unis et cela contribuait à compenser considérablement certains désavantages en matière de coûts au Canada dans d'autres domaines. Aujourd'hui les prix sont à peu près les mêmes et cette compensation a en grande partie disparue. En vertu de la politique canadienne actuelle en matière de pétrole et de gaz, les prix doivent être augmentés à terme pour atteindre le niveau international afin d'encourager la prospection et la production nationale. Arriver à atteindre le niveau international plus rapidement que les États-Unis, serait catastrophique. Toutefois, on nous a laissée entendre qu'en vertu de la politique gouvernementale, le prix sera augmenté à un rythme qui n'est pas plus rapide que celui de l'augmentation du prix moyen des États-Unis. Il est très important pour nous, puisque de cette façon, nos coûts de stocks d'alimentation pourront soutenir la concurrence avec ceux fixés dans la région du Golfe du Mexique aux États-Unis.

Une autre façon de l'exprimer consiste à dire que nous nous préoccupons principalement du prix relatif qui nous fait concurrence, c'est-à-dire celui coté dans la région du Golfe du Mexique aux États-Unis, plutôt que du prix absolu.

Aucune barrière tarifaire n'est prévue pour la production des produits chimiques de base de Petrosar, et on n'en cherche pas non plus. Nous pensons, qu'à tout prendre, Petrosar peut être rentable. Elle ne sera pas aussi rentable que des installations similaires construites en même temps sur la côte du Golfe du Mexique aux États-Unis à cause des coûts inhérents qui sont désavantageux au Canada. En regardant vers l'avenir, elle pourrait être plus profitable que les usines qui seront construites dans plusieurs années sur la côte du Golfe du Mexique aux États-Unis, et leurs frais de construction seront beaucoup plus élevés.

Ce projet représente un investissement majeur, mais pris isolément il est insuffisant. Petrosar dépend d'une chaîne rentable d'industries en aval, ce qui signifie que les nombreuses usines de transformation qui composent les industries de produits du plastique, du caoutchouc et des fibres de textile doivent prospérer. Ces industries doivent pouvoir au moins prendre de l'expansion en fonction du marché national, et dans plusieurs cas entraîner la réduction des importations et dans quelques cas développer un certain volume d'exportations.

Afin de répondre à nos besoins croissants de styrène et pour réduire ces coûts, Polysar construit actuellement une usine de production de styrène à l'échelle internationale à Sarnia qui doit être achevée cette année au coût de 90 millions de dollars. Cette usine utilisera comme stock d'alimentation des produits chimiques qu'elle achètera à Petrosar.

Un investissement pour la production de styrène comme celui que nous faisons ne se serait pas matérialisé si ses principales matières premières, l'éthylène et le benzène, lui



## [Text]

the Petrosar project provided an excellent fit for a major styrene investment.

Styrene is a basic building block of the synthetic rubber, latex and plastics industries and Polysar is a heavy consumer of the monomer.

Here again, the risk attached to our styrene undertaking concerns the viability of downstream industries. In particular we are looking to growth in Canadian requirements of styrene for polystyrene resin which in turn would be further upgraded in Canada into fabricated products.

Because of tariff barriers the amount of international trade in styrene itself is small and of a spotty nature. The present duty into Canada is 15 per cent. Into the United States, the duty is approximately 16 per cent. We support the Canadian chemical industry's position in the GATT negotiations which is that Canada's duty might be lowered but not below 10 per cent. This amount of residual protection is needed for the foreseeable future to offset the cost differential compared with U.S. Gulf Coast production. As an example, a recent study we did in Sarnia showed that the capital cost of comparable styrene facilities is 18 per cent higher in Sarnia than in the U.S. Gulf Coast.

Because of the U.S. duty barrier, our plans for the new styrene plant include very little in the way of direct export of styrene to supply the very sizeable needs of our U.S. plastics and latex operations. However, if the U.S. tariff were to be reduced in the GATT by the full amount permitted, the duty could get as low as 7½ per cent at which level we would certainly be encouraged to make regular direct exports to supply our own needs in the U.S.

Mr. Chairman, this completes my remarks. I will finish by briefly re-stating the key points I have raised.

1. Total free trade is not the right policy for Canada in my opinion. It may be appropriate for certain segments of the industrial process and will become appropriate for other segments as the economy evolves.

2. In the industrial process there is a great deal of interaction and upgrading. Each link in the chain requires a sound domestic market base. In policy terms, a staged approach over time is advisable, with protection for some segments and reduced protection as the economy develops.

3. Legislation on competition should recognize external competition and permit rationalization and consortia in Canada.

## [Traduction]

avaient été fournies par des usines canadiennes existantes dont la production est réduite. Ainsi, le projet Petrosar fournissait un moyen excellent pour un investissement important pour la production de styrène.

Le styrène est un élément fondamental pour la production des industries de caoutchouc synthétique, de latex et de plastique, et Polysar est un important consommateur de ce produit.

Ici encore, le risque que pose notre entreprise de production de styrène porte sur la rentabilité des industries en aval. En particulier, nous envisageons l'accroissement des besoins de styrène au Canada pour la production de la résine de polystyrène qui a son tour subira d'autres transformations au Canada pour l'obtention de produits fabriqués.

A cause des barrières tarifaires le volume du commerce international en matière de styrène est réduit et fragmentaire. Les droits de douane actuels pour son entrée au Canada sont de 15 p. 100. Dans le cas des États-Unis, il est d'environ 16 p. 100. Nous appuyons la position de l'industrie chimique canadienne aux négociations du GATT à savoir qu'on pourrait réduire les droits de douane imposés par le Canada, mais pas au-dessous de 10 p.100. Ce montant de protection résiduelle est nécessaire pour l'avenir prévisible, pour compenser la différence de coût par rapport à la production dans sur la côte du Golfe du Mexique aux États-Unis. Comme exemple, une étude récente que nous avons effectuée à Sarnia a indiqué que le coût d'immobilisation d'installations comparables pour la production de styrène est plus élevé de 18 p.100 à Sarnia que dans la région du Golfe du Mexique aux États-Unis.

A cause des barrières douanières américaines, nos plans pour la nouvelle usine de production de styrène prévoient très peu d'exportations directes de styrène en vue de répondre aux besoins très importants de nos entreprises de production de plastique et de latex aux États-Unis. Toutefois, si dans le cadre du GATT on réduisait les tarifs douaniers américains du montant complet autorisé, le tarif douanier pourrait être réduit à 7 et demi p.100, niveau auquel nous serions certainement encouragés à effectuer régulièrement des exportations directes en vue de répondre à nos propres besoins aux États-Unis.

Monsieur le président, je conclus ainsi mes remarques. Je terminerai en répétant brièvement les points essentiels que j'ai soulevés.

1. A mon avis, le libre-échange intégral n'est pas la politique appropriée pour le Canada. Elle est peut-être appropriée pour certains secteurs de notre industrie, et le deviendra pour d'autres à mesure que notre économie évolue.

2. Dans le processus industriel il y a beaucoup d'interactions et de transformations. Chaque maillon de la chaîne nécessite comme base un marché national solide. En matière de politique, il est recommandable de procéder par étapes, en protégeant certains secteurs tout en offrant une protection plus réduite à certains autres à mesure que notre économie se développe.

3. Les mesures législatives sur la concurrence devraient reconnaître la concurrence extérieure et permettre la rationalisation et les consortiums au Canada.



[Text]

4. The success of Polysar cannot be taken as proof that similar endeavours can be successful. Its unique circumstances are unlikely to be duplicated in the environment of today.

5. As Canadians, we must recognize the realities of our economic situation and accept that we cannot have everything the United States has.

6. We need an industrial policy in Canada that will provide an environment for private industry to plan its development within known and consistent guidelines to achieve the integration and self-sufficiency that is necessary and desired.

Mr. Chairman, I hope these remarks have been useful to you, and, with Mr. McKenzie, I will try to field your questions.

**The Deputy Chairman:** Senator Lang, I am going to ask you to try to get through by four o'clock so as to be fair to Mr. McCarthy.

**Senator Lang:** Just as a matter of interest, in the investment portfolio of the development corporation what is your return on capital?

**Mr. Rush:** Our current return is very unacceptable; around five per cent in 1976.

**Senator Lang:** What was it at the apex?

**Mr. Rush:** We were up at about 13 per cent I believe.

**Senator Lang:** Is that as high as it has ever been?

**Mr. Rush:** That is as high as we have ever been in recent times. In history I would not know; back in the 'fifties maybe we were higher.

**Senator Lang:** It would not be very relevant. I think you mentioned in your remarks, although I may be mistaken in this, that most of your offshore sales originate from your manufacturing facilities outside of Canada. Could you explain why that should be?

**Mr. Rush:** I think basically it is a natural evolution. The initial offshore sales from Canada were to Europe. With the development of the use of synthetic rubber there was a development of an indigenous industry to supply it, and we were faced in the late 'fifties with a position of either giving up that market to local producers or going in and becoming a local producer ourselves, so what we have given up in terms of export from Canada we have held by building plants to hold that market in the foreign location.

**Senator Lang:** It is not an export from the United States, then?

**Mr. Rush:** No. We have essentially zero exports from the United States. We do export from Europe to other parts of the world, and from Canada.

**Senator Lang:** Can I take it from what you were saying in your brief that your general theme on the question of tariffs would be that those manufactures downstream using your

[Traduction]

4. On ne peut pas prendre le succès de Polysar comme preuve que des entreprises similaires peuvent être couronnées de succès. Il est improbable que sa situation unique puisse se reproduire dans la conjoncture actuelle.

5. En tant que Canadiens, nous devons reconnaître les réalités de notre situation économique et accepter le fait que nous ne pouvons pas avoir tout ce dont disposent les États-Unis.

6. Nous avons besoin d'une politique industrielle au Canada qui fournira le cadre qui permettra à l'industrie privée de planifier son développement suivant des directives cohérentes et connues en vue de réaliser l'intégration et l'autonomie nécessaires et désirées.

Monsieur le président, j'espère que ces remarques vous ont été utiles et, avec monsieur McKenzie, j'essaierai de répondre à vos questions.

**Le président suppléant:** Sénateur Lang, je vais vous demander d'essayer de terminer d'ici quatre heures, afin d'être juste envers monsieur McCarthy.

**Le sénateur Lang:** Simplement à titre de renseignement, pour ce qui est du portefeuille d'investissements de la société de développement, quel est le bénéfice sur son capital?

**M. Rush:** Notre taux de rendement actuel est très insuffisant; il atteignait à peine 5 p. 100 en 1976.

**Le sénateur Lang:** Quel pourcentage maximal a-t-il atteint?

**M. Rush:** Environ 13 p. 100, je crois.

**Le sénateur Lang:** Est-ce le plus haut pourcentage jamais atteint?

**M. Rush:** Ces derniers temps, oui. Il a peut-être déjà été plus élevé au cours des années 50, mais je l'ignore.

**Le sénateur Lang:** Ce ne serait pas très significatif. Je crois que vous avez mentionné dans vos commentaires, sauf erreur, que la plupart des produits que vous vendez à l'étranger sont fabriqués dans vos installations situées à l'extérieur du Canada. Pourriez-vous nous dire pourquoi?

**M. Rush:** Je crois qu'avant tout, il s'agit d'une évolution normale. À l'origine, nous vendions nos produits canadiens en Europe. Avec la mise au point du caoutchouc synthétique, une industrie locale s'est développée et à la fin des années 50, nous avions le choix d'abandonner ce marché aux producteurs locaux ou de nous y intéresser de très près et de devenir nous-mêmes un producteur local; nous avons donc compensé la réduction des exportations du Canada par la construction outre-mer d'installations destinées à satisfaire ce marché à l'étranger.

**Le sénateur Lang:** Il ne s'agit donc pas d'exportations provenant des États-Unis?

**M. Rush:** Non. Nous n'exportons pratiquement rien des États-Unis. Nos produits partent plutôt de l'Europe et du Canada à destination d'autres parties du monde.

**Le sénateur Lang:** Puis-je conclure d'après ce que vous expliquez dans votre mémoire qu'en matière de tarifs, vous considérez dans l'ensemble que les installations qui utilisent

[Text]

products do require protection, and will for some time, and that is where we should be maintaining our present levels, whereas as far as you are concerned the complete absence of tariffs does not deter you?

**Mr. Rush:** In our basic business that is right. I think that is a point that has not, in my awareness, come through clearly, that there is no purpose in having world scale basic plants if you have no market for the product. You have to have that base load of domestic market, so our customers have to be sound. It is a chain effect; it is not a matter of two steps to the market; some of them have quite a number of steps in between. If the chain breaks anywhere the shock wave goes right back to the basic producer.

**The Deputy Chairman:** Are you saying, in effect, that you do not need protection but your Canadian customers do?

**Mr. Rush:** We need some protection in certain of our lines, but in our biggest volume lines we do not.

**Senator Lang:** Because of the scale that you have achieved internationally?

**Mr. Rush:** That is the basic reason. There are other reasons as well.

**Senator Lang:** I would assume that Polysar must be a very highly R&D oriented operation. Is that a fact?

**Mr. Rush:** Relatively yes.

**Senator Lang:** It certainly would have been initially in its inception. Could you tell the committee to what extent you devote money to R&D in Canada compared with an industrial average?

**Mr. Rush:** Compared with an industrial average in Canada I am sure we stand quite well. Perhaps Mr. McKenzie has accurate numbers.

**Mr. Charles McKenzie, Vice-President, Chemicals, Polysar:** We do not have it split out. For example, between pure research and development and the technical services associated with servicing of products, the combination of those two runs about 2.5 per cent of sales, whereas my understanding of the Canadian average is somewhere around 0.5 per cent of total industry.

**Senator Lang:** That could be the evidence we have had. I cannot recall the figures.

**The Deputy Chairman:** It depends what you call total industry.

**Mr. Rush:** There is no question of the importance of technical development in our kind of business. You have got to stay abreast of it. If the market keeps moving you have got to have better products all the time or world wide you just lose your business.

**Senator Lang:** In connection with the Alberta facility, Mr. Rush, you mentioned that in order to go ahead with that project it was necessary to form a consortium, as you have

[Traduction]

ultérieurement vos produits ont et auront besoin pendant un certain temps encore de protection et que nous devrions nous en tenir aux niveaux actuels alors que dans votre cas, l'absence complète de tarifs ne vous rebute pas?

**M. Rush:** C'est vrai dans le cas de nos activités commerciales de base. Je crois qu'on n'a pas expliqué clairement l'inutilité de créer des installations de base dans le monde entier s'il n'existe pas de marché pour le produit. On doit pouvoir compter avant tout sur le marché local et sur nos clients. Il s'agit d'une réaction en chaîne et dans certains cas, il faut passer par de nombreux intermédiaires avant que le produit ne soit mis en marché. Si la chaîne est rompue, c'est le producteur de base qui en subit le contrecoup.

**Le président suppléant:** Voulez-vous dire que vous n'avez pas besoin de protection mais qu'il en faut pour vos clients canadiens?

**M. Rush:** Nous avons besoin d'une certaine protection dans le cas de certaines gammes de produits mais non pas pour nos plus importantes.

**Le sénateur Lang:** Parce que vous avez des installations partout dans le monde?

**M. Rush:** C'est là la principale raison, mais il en existe également d'autres.

**Le sénateur Lang:** Je suppose que les activités de Polysar sont en grande partie orientées vers la recherche et le développement. Est-ce exact?

**M. Rush:** Dans un sens oui.

**Le sénateur Lang:** C'était sans doute le cas à ses débuts. Pourriez-vous nous dire quels montants vous consacrez à la recherche et au développement au Canada par rapport à l'ensemble des industries?

**M. Rush:** Je suis sûr que notre situation se compare avantageusement à celle des autres industries au Canada. Peut-être Monsieur McKenzie pourrait-il nous fournir des chiffres plus précis.

**M. Charles McKenzie, vice-président, produits chimiques, Polysar:** Nous n'établissons pas de distinction. Par exemple, si nous combinons la recherche pure et le développement aux services techniques liés à la conception des produits, nous atteignons un pourcentage approximatif de 2.5 p. 100 des ventes alors qu'en moyenne, dans l'industrie, je crois que le pourcentage est d'environ 0.5 p 100.

**Le sénateur Lang:** Peut-être nous a-t-on déjà donné ces chiffres mais je ne m'en souviens pas.

**Le président suppléant:** Cela dépend de ce que vous désignez par ensemble de l'industrie.

**M. Rush:** L'importance des progrès techniques dans nos activités est incontestable. Nous devons constamment suivre ces progrès. Si le marché évolue, nous devons constamment mettre au point de meilleurs produits ou alors nous risquons de perdre notre marché dans le monde.

**Le sénateur Lang:** Pour ce qui est des installations en Alberta, monsieur Rush, vous avez déclaré que pour mettre au point ce projet, vous deviez constituer un consortium comme



[Text]

done. Is that just because of the size of the facility, the capital expenditure required?

**Mr. Rush:** That is part of it, the size of that investment compared to the assets of the partners that formed it, yes. The other thing is to collect that market. It is not all market for the same product, but collectively we complement each other very well, so collectively we can support it by guaranteeing off-take.

**Senator Lang:** In other words, you have the Canadian market to support the facility?

**Mr. Rush:** A large part of it.

**Senator Lang:** You mentioned a lower price for feedstocks. That is a thing that is passing, I presume.

**Mr. Rush:** By virtue of Petrosar feedstocks for the next lower cascade of industry will come much more cheaply to them than they would have if we had lived with the present very small facilities that are feeding.

**Senator Lang:** I am not sure I understand that. You are not talking about crude oil, then, are you?

**Mr. Rush:** No, I am not. I am talking about feedstocks, the chemicals that come from Petrosar by virtue of its scale will be at a significantly lower price than they would be if we acquired them, as we have been acquiring them up until now, from very small scale units.

**Senator Lang:** From other than the companies involved in your consortium?

**Mr. Rush:** Right.

**The Deputy Chairman:** I wonder if I could just ask a supplementary. Mr. Rush, you have made several references to restrictions on various desirable attempts to achieve critical mass in production in Canada. What are the restrictions that you complain about at the moment? Are there restrictions on the development of consortia, for example?

**Mr. Rush:** Yes, that is something that one must approach very carefully under the laws of Canada, which in part is the fragmentation which bothers us. You know, when our Canadian market may be not quite big enough to support one world-scale competitive facility, we have several local producers fighting for it, plus imports.

**The Deputy Chairman:** Yes, but I was asking what government policy restrictions there are. What are the impediments to you or some other competitive company doing what you wish to do?

**Mr. Rush:** Competition policy is our concern.

**The Deputy Chairman:** What is the competition policy that bothers you?

**Mr. Rush:** Well, it is under review at the moment and I am not qualified to speak with respect to it. I do not know whether anyone else at the table is qualified. Anyway, the concern is

[Traduction]

vous l'avez fait. Est-ce uniquement à cause de l'importance des installations et des immobilisations?

**M. Rush:** C'est une partie de la réponse; il fallait tenir compte du montant investi par rapport aux actifs des associés qui l'ont constitué. Il faut ensuite conquérir ce marché. Le même produit n'envahit pas tout le marché, mais en collaborant, nous nous complétons très bien et nous pouvons réussir en assurant l'écoulement des produits.

**Le sénateur Lang:** En d'autres termes, le marché canadien vous permet de maintenir ces installations.

**M. Rush:** En grande partie.

**Le sénateur Lang:** Vous avez parlé d'une réduction des prix des matières premières. Je suppose que cette situation est passagère.

**M. Rush:** Grâce à la Petrosar, au cours des premières années de la prochaine décennie, le prix des matières premières sera beaucoup moins élevé qu'il ne l'aurait été si nous avions été forcés de nous contenter des installations actuelles qui sont très peu importantes.

**Le sénateur Lang:** Je ne suis pas sûr de bien vous comprendre. Voulez-vous parler du pétrole brut?

**M. Rush:** Non, je parle des matières première et des produits chimiques que Petrosar peut nous fournir; grâce à l'étendue de ses installations, leur prix sera beaucoup plus bas que celui que nous aurions payé, et que nous avons payé jusqu'à maintenant, si nous les avions obtenus d'installations beaucoup moins importantes.

**Le sénateur Lang:** De sociétés autres que celles qui font partie de votre consortium?

**M. Rush:** C'est exact.

**Le président suppléant:** J'aimerais obtenir certains détails à ce propos. Monsieur Rush, vous avez parlé à plusieurs reprises de restrictions concernant diverses tentatives souhaitables destinées à atteindre la masse critique de production au Canada. De quelles restrictions voulez-vous parler? S'agit-il de la difficulté de créer des consortiums, par exemple?

**M. Rush:** Oui, cette fragmentation qui constitue pour nous un obstacle est une question très délicate, compte tenu des lois canadiennes. Lorsque le marché canadien n'est pas suffisamment important pour assurer la rentabilité d'installations concurrentielles établies à l'échelle mondiale, plusieurs producteurs locaux s'arrachent ce marché, sans parler des importateurs.

**Le président suppléant:** Oui, mais je voulais savoir de quelles restrictions gouvernementales il s'agissait. Qu'est ce qui constitue un obstacle pour vous et pour d'autres entreprises concurrentielles.

**M. Rush:** La politique de concurrence nous préoccupe grandement.

**Le président suppléant:** En quoi vous pose-t-elle des problèmes?

**M. Rush:** Cette politique est actuellement à l'étude et je ne puis la commenter. J'ignore si quelqu'un d'autre ici peut le faire. Quoiqu'il en soit, on imposera encore plus de restrictions



[Text]

that there will be increased restrictions with respect to size or ownership, which would limit the ability to put the Canadian business into bigger, more economical chunks.

**Senator Lang:** I believe that the restriction on monopolistic practices for exporters will be removed in the next stage of the competition policy.

**Mr. Rush:** Did you say for the purpose of export? Our first problem, however, is that we must take advantage of the home market and that is the same for Polysar, as a Canadian-owned company, as for a foreign-owned subsidiary. We must have the base-load of a domestic market before we can think of exporting.

**Senator Lang:** So you think that monopolistic practices in any industry as basic as yours would be justified in view of the limited scale of the Canadian market; would that be true?

**Mr. Rush:** Yes; I am afraid that I do not really know the definition or full content of monopolistic practices is.

**Senator Lang:** Supposing Polysar controlled the entire production of a wide range of chemicals, that would be considered to be a monopoly, would it not?

**Mr. Rush:** We have that situation in synthetic rubber production; we have no domestic competitors but, as I say, we get a great deal of competition from imports.

**Senator Lang:** From outside?

**Mr. Rush:** Yes.

**Senator Lang:** But Polymer obviously flourished under a monopolistic system without any pejorative connotation; do you think that could be extended to take in other than synthetic rubber and include all the chemical synthetic products. I do not say whether that would be good, or bad, but it may be.

**Mr. Rush:** Yes, I think the way should be made more easy, or less difficult, in order to allow companies to work together in consortia to achieve scale competitiveness for Canada, the object being to reduce the amount of imports into the country.

**Senator Lang:** Do you think this would not be confined to any particular area of the economy, but would be generally so?

**Mr. Rush:** Yes; again, I think it is more likely as it goes farther back and gets towards the basic raw materials. As you fan out closer and closer to the consumer, you get such a broad-base range of products that it is unlikely to happen there, although it could.

**Senator Lang:** It might be less desirable at that level, also?

**Mr. Rush:** But with the formed plastic products I mentioned one of the big problems is that it is such a tremendously diversified market. There are thousands of plastic products, each taking a different mold. So the whole market is broken

[Traduction]

concernant l'importance des installations ou la propriété et cela enlèvera aux entreprises canadiennes la possibilité d'agir à l'intérieur de structures plus vastes et plus rentables.

**Le sénateur Lang:** Je crois que dans la prochaine étape de la politique sur la concurrence, on supprimera la restriction concernant les monopoles et visant les exportateurs.

**M. Rush:** Avez-vous parlé d'exportation? Notre principal problème est que nous devons tirer parti du marché local et cela vaut aussi bien pour Polysar, qui est une société appartenant à des intérêts canadiens que pour une filiale d'une entreprise étrangère. Nous devons pouvoir compter sur le marché local avant de penser à exporter.

**Le sénateur Lang:** Ainsi, vous pensez que l'établissement de monopoles pour une industrie de base comme la vôtre pourrait être justifié, étant donné l'importance limitée du marché canadien?

**M. Rush:** Oui, mais je crains de ne pas comprendre exactement ce que vous entendez par monopole.

**Le sénateur Lang:** Si Polysar contrôlait toute la production d'une vaste gamme de produits chimiques, elle serait considérée comme un monopole n'est-ce pas?

**M. Rush:** La même situation se présente pour la production de caoutchouc synthétiques; nous n'avons aucun concurrent au pays, mais nous sommes soumis à une grande concurrence de la part des exportateurs.

**Le sénateur Lang:** De l'extérieur?

**M. Rush:** Oui.

**Le sénateur Lang:** Mais Polymer a de toute évidence prospéré grâce à un système de monopole, sans qu'il y ait de connotation péjorative; croyez-vous qu'il pourrait être élargi de façon à inclure autre chose que le caoutchouc synthétique, c'est-à-dire tous les produits chimiques synthétiques. Je ne dis pas que cela serait bon ou mauvais, mais que c'est une possibilité.

**M. Rush:** Oui, je crois qu'on devrait rendre la voie plus facile, ou moins difficile, afin de permettre aux sociétés de se regrouper en consortium pour pouvoir devenir concurrentielles à l'échelle du Canada, et ce afin de réduire le volume des importations au pays.

**Le sénateur Lang:** Croyez-vous que loin de se limiter à un secteur particulier de l'économie, cela devrait être la règle générale?

**M. Rush:** Oui, à nouveau, je crois que cela est plus vraisemblable à mesure qu'on prend du recul et qu'on se dirige vers les produits de base. Toutefois à mesure qu'on se rapproche du consommateur, on obtient une si vaste gamme de produits qu'il est peu probable que cela se produise à ce niveau, même si la possibilité demeure.

**Le sénateur Lang:** De plus, ce serait peut-être moins souhaitable?

**M. Rush:** Mais quant aux plastiques formés que j'ai mentionnés, un des plus gros problèmes est qu'il s'agit d'un marché extraordinairement diversifié. Il y a des milliers et des milliers de produits plastiques, et chacun prend un moule différent. Le

[Text]

up into very small segments and, as I said, the percentage serviced by imports is very high. However, we have a great number of domestic competitors, all scrambling for a piece of a business which, taken as a whole, your know, the country cannot really competitively afford more than one.

**Senator Macnaughton:** That is domestic business. What about export business?

**Mr. Rush:** Export business is something we cannot consider in terms of competitiveness until we lick that domestic problem and have the base-load.

**Senator Macnaughton:** But under the proposed new Competition Act firms are supposed to be allowed to combine for export purposes.

**Mr. Rush:** For export purposes, Yes; that is fine. The problem is, though, that the domestic producer must be competitive. When there are numbers of firms each with plants, none of those plants is competitive. Even if they were to get together for export purposes it would not have a significant effect in helping their cost position.

**The Deputy Chairman:** You said earlier, in one context, that to match profitability in the Canadian and American markets the price would have to be 10 per cent higher. Is it?

**Mr. Rush:** Is it 10 per cent higher?

**The Deputy Chairman:** Yes.

**Mr. Rush:** No, sir.

**The Deputy Chairman:** How do you handle that?

**Mr. Rush:** By lower profitability, which means that we have not handled it.

**Senator Lang:** In connection with the Alberta project, Mr. Rush, you must match that complex in terms of production with some market, domestic and/or foreign. Can you give us any sort of perspective on it?

**Mr. Rush:** I am not equipped to speak for the Alberta project, of course, and what they are doing. They are not a parallel with Petrosar, other than the fact that the Alberta project is a basic unit and is total ethylene, whereas for Petrosar ethylene is one billion out of 2.8 billion total petrochemicals, so we have a much broader base than they.

**Senator Lang:** But presumably Polysar would purchase all its ethylene requirements from that Alberta facility?

**Mr. Rush:** No, we do not and do not expect to buy any ethylene from Alberta. We will buy it from Petrosar.

**Senator Lang:** You are losing me there.

**Mr. Rush:** Petrosar and the Alberta project are both producing ethylene. We are a shareholder in one, as is Du Pont.

**Mr. Foote:** It is the Dow company that is purchasing the Alberta ethylene.

[Traduction]

marché entier est donc subdivisé en de très petits segments et, je le répète, le pourcentage assuré par les importations est très élevé. Toutefois, nous avons un grand nombre de concurrents au pays, qui se battent tous pour obtenir une parcelle d'un commerce pour lequel, pri. dans son ensemble, vous le savez, le pays ne peut admettre réellement plus d'un concurrent.

**Le sénateur Macnaughton:** Il s'agit du commerce national; qu'en est-il du commerce d'exportation?

**M. Rush:** Le commerce d'exportation est une chose qu'on ne peut étudier sous l'angle de la concurrence tant que nous n'aurons pas réglé ce problème national et déterminé le volume de base.

**Le sénateur Macnaughton:** Mais en vertu de la nouvelle loi sur la concurrence, les sociétés sont censées être autorisées à faire des coalitions aux fins d'exportation.

**M. Rush:** Aux fins d'exportation, oui; c'est parfait. Toutefois, le producteur national doit être concurrentiel. Lorsqu'il y a un grand nombre de sociétés dont chacune possède des usines, aucune de ces usines n'est concurrentielle. Même si elles se groupaient à des fins d'exportation, elles n'amélioreraient pas tellement leur position quant aux coûts.

**Le vice-président:** Vous avez dit plus tôt dans un certain contexte que pour atteindre la rentabilité sur les marchés canadiens et américains, le prix devrait être de 10 p. 100 supérieur; est-ce le cas?

**M. Rush:** Est-ce de 10 p. 100 supérieur?

**Le vice-président:** Oui?

**M. Rush:** Non, monsieur.

**Le vice-président:** Comment vous y prenez-vous?

**M. Rush:** Par une rentabilité inférieure, ce qui signifie que nous n'avons rien réglé.

**Le sénateur Lang:** Au sujet du projet de l'Alberta, M. Rush, il faut que vous fassiez correspondre la production de ce complexe avec certains marchés, nationaux et (ou) étrangers; pourriez-vous nous en donner les grandes lignes?

**M. Rush:** Je ne suis pas préparé pour parler du projet de l'Alberta, naturellement, et de ses réalisations. Ce projet n'est pas parallèle à Petrosar, mis à part le fait qu'il constitue une unité de base et soit entièrement axé sur l'éthylène, tandis que l'éthylène de Petrosar représente un milliard sur 2.8 milliards de tous les produits pétrochimiques; notre base est donc beaucoup plus vaste que la leur.

**Le sénateur Lang:** Mais on peut présumer que Polysar achètera tout l'éthylène qu'il lui faut de l'Alberta?

**M. Rush:** Non, nous ne prévoyons pas acheter de l'éthylène à l'Alberta. Nous l'achèterons à Petrosar.

**Le sénateur Lang:** Je ne comprends pas.

**M. Rush:** Petrosar et le projet de l'Alberta produisent tous de l'éthylène. Nous sommes actionnaires de l'un, tout comme DuPont.

**M. Foote:** C'est la société Dow qui achète de l'éthylène de l'Alberta.



[Text]

**Mr. Rush:** Yes, Dow will be purchasing in the Alberta project and they will be taking it into the Midland facilities, the United States and Michigan, as well as taking it into Sarnia.

**Senator Lang:** What I am really working towards is: Is the size of that plant in Canada likely to result in an over-production problem?

**Mr. Rush:** I do not think so. In my opinion the question really is when can the country afford a third plant? I believe that one of the things that has happened, going back to the discussion earlier by Mr. Foote, one of the things that has changed in expectations is that as a result of this energy crisis through which we went, we are seeing some discontinuities in product growth rates around the world, not for Canada exclusively at all. So that if I could use one example, because it is big to us, in styrenics, which from the end of World War II until the end of 1974 grew at a very smooth rate of approximately 12 per cent a year, or higher than that, I believe 14 per cent per year, it is now being debated whether that present growth rate is 8 per cent, or 9 per cent. That is a very significant discontinuity after a long, steady growth rate. What happened there were replacement products, of course, for polystyrene. Much styrene goes into throw-away products. The growth rate is simply not there. Whether it will recover, I do not know, but that discontinuity happened in late 1974. We did not detect it until the middle of 1975 and it is still there. So it is not an aberration at the moment; it looks like it is a permanent discontinuity.

The slope has changed, so it is not just a matter of a line that went this way and is continuing at the same slope. It dropped, and now it seems to be going at a slower rate.

**Senator Lang:** I do not want to appear frivolous or facetious in this question, but how are you regarded by your peers in the chemical industry, bearing in mind your unique crown corporation, or semi-crown corporation nature?

**Mr. Rush:** Let me respond in the context of what Polysar is, which is an international company, not just a Canadian company. To my mind, we are well regarded as a company that competes on the same terms as our competitors.

**Senator Lang:** I have always been favourably impressed by the ability of Polysar to live within the normal free enterprise industrial system, which is a rather unusual and commendable aspect.

**The Deputy Chairman:** I was thinking of a similar question, Senator Lang. In view of the fact that the Petrosar development appears to be a kind of group vertical integration in the industry, are the Alberta people complaining that you are denying them the business of the members of your consortia, or some of the members of your consortia?

**Mr. Rush:** I am really not the one to speak to that, Mr. Chairman.

[Traduction]

**M. Rush:** Oui, Dow achètera du projet de l'Alberta et le transportera dans ses installations du Midland, des États-Unis et du Michigan, ainsi qu'à Sarnia.

**Le sénateur Lang:** Voici où je veux vraiment en arriver: la taille de cette usine au Canada peut-elle occasionner un problème de surproduction?

**M. Rush:** Je ne le crois pas. À mon avis, on se demande en fait quand le pays pourra se permettre une troisième usine? Je crois, pour en revenir aux propos de M. Foote, que nos espoirs ont été modifiés notamment par cette crise énergétique que nous avons traversée, et nous prévoyons des écarts dans le taux de croissance des produits à travers le monde, et non pas exclusivement au Canada. C'est pourquoi permettez-moi de citer un exemple, parce que cela me semble important: au sujet du styrène dont la production, de la fin de la deuxième guerre mondiale jusqu'à la fin de 1974, a augmenté à un taux très stable d'environ 12 p. 100 par année, ou plus, je crois qu'il s'agissait de 14 p. 100 par année, on se demande maintenant si le taux de croissance actuel est pas de 8 ou de 9 p. 100. Il s'agit d'un écart important après un taux de croissance régulier. Il est arrivé dans ce cas que les produits ont été remplacés, bien sûr, par du polystyrène. Une grande partie du styrène entre dans la composition des produits jetables. Le taux de croissance est simplement inexistant. J'ignore si ce produit reprendra le dessus, mais cette chute s'est produite vers la fin de 1974. Nous l'avons pas détectée avant le milieu de 1975 et la situation est toujours la même. Il ne s'agit donc pas d'un écart temporaire mais bien plus d'un écart permanent.

La tendance s'est modifiée; il ne s'agit donc pas d'une simple ligne qui continue sans interruption dans la même direction. Elle a connu une baisse, et maintenant elle semble progresser à un rythme plus lent.

**Le sénateur Lang:** Je ne veux pas paraître futile ou facétieux à cet égard, mais comment êtes-vous considéré par vos pairs de l'industrie chimique, compte tenu de votre caractère unique de corporation de la Couronne ou de société mixte.

**M. Rush:** Permettez-moi de vous répondre à cet égard que Polysar est une société internationale et non seulement une société canadienne. À mon avis, nous sommes bien considérés c'est-à-dire comme une société qui livre une concurrence aux mêmes conditions que ses concurrents.

**Le sénateur Lang:** J'ai toujours été favorablement impressionné par l'aptitude de Polysar à évoluer au sein du système industriel normal de libre entreprise, ce qui est plutôt inhabituel et louable.

**Le vice-président:** Je songe à une question similaire, sénateur Lang. Compte tenu du fait que le projet Petrosar semble être un genre d'intégration verticale collective dans l'industrie, l'administration du projet de l'Alberta se plaint-elle que vous lui refusiez de commercer avec les membres de votre consortium, ou certains d'entre eux?

**M. Rush:** Je n'ai réellement pas la compétence voulue pour aborder ce sujet, monsieur le président.



[Text]

**The Deputy Chairman:** Have there been any public complaints, or do you know of any complaints in that respect?

**Mr. Rush:** Semi-public inasmuch as pressure has been applied to the federal government on the basis that it is supporting one part of the country with its godchild, or whatever it is, as opposed to another part of the country.

**The Deputy Chairman:** What is your actual status in terms of the public and private sectors? I understand Polysar is partly owned by the Canada Development Corporation.

**Mr. Rush:** All of our common stock is owned by the Canada Development Corporation, which is not a crown corporation; it is special statute corporation.

**The Deputy Chairman:** Under the Financial Administration Act, it is not a proprietary crown corporation?

**Mr. Rush:** That is right.

**The Deputy Chairman:** But the Canada Development Corporation is publicly owned.

**Mr. Rush:** Except for its preferred shares. We both have preferred shares on the market. The preferred shares of CDC were convertible, and there may have been a few of those that have been converted, although I do not think it would be significant. There probably are some that have been converted.

**The Deputy Chairman:** What interests me is that we have what is, in effect, a publicly-owned corporation complaining about public policy.

**Mr. Rush:** Is that really strange?

**The Deputy Chairman:** I think it is. You have the same policymakers, one saying this is the right way and the other saying it is the wrong way, but in the long run they are both the same policymakers.

**Mr. Rush:** Without sounding brash at all, it seems to me that we are all looking at the same world, so at least you are getting three views, or two and one-half views, of a world, and that is really what we have to face—the reality of that market.

**The Deputy Chairman:** Except that we are concerned in this committee with the problems of government policy decision-making. If I were a policy decision-maker in this area, I would wonder whether I should listen to the wisdom of the departments or to the wisdom of the corporation that we own.

**Mr. Rush:** Speaking for Polysar, our relationship with the chemical branch of the Department of Industry, Trade and Commerce is excellent. It seems to me that we are in good communication and understanding with that branch.

**The Deputy Chairman:** But the department is not doing everything you want. That is what bothers me.

**Mr. Rush:** They do not have the decision-making power at that level.

**The Deputy Chairman:** That is another subject. Are there any supplementary questions?

[Traduction]

**Le vice-président:** Y a-t-il eu des plaintes publiques, ou avez-vous eu connaissance de plaintes à ce sujet?

**M. Rush:** Semi-publiques dans la mesure où une pression a été exercée sur le gouvernement fédéral parce qu'il appuie une partie du pays avec son projet, par opposition à une autre partie du pays.

**Le vice-président:** Quelle est votre situation actuelle en rapport aux secteurs public et privé? Je sais que Polysar appartient partiellement à la Corporation de développement du Canada?

**M. Rush:** Toutes nos actions ordinaires appartiennent à cette Corporation qui n'est pas une Corporation de la Couronne. C'est une société qui a un statut spécial.

**Le vice-président:** Aux termes de la Loi sur l'administration financière, ce n'est pas une Corporation de la Couronne n'est-ce pas?

**M. Rush:** C'est exact.

**Le vice-président:** Mais la Corporation canadienne de développement appartient à l'État.

**M. Rush:** Exception faite de ses actions privilégiées. Nous avons tous deux des actions privilégiées sur le marché. Les actions privilégiées de la CCD étaient convertibles, et certaines d'entre elles ont peut-être été converties, mais probablement très peu.

**Le vice-président:** Ce qui m'intéresse, c'est que nous avons en fait ici une société d'État qui se plaint de la politique de l'État.

**M. Rush:** Cela est-il vraiment étrange?

**Le vice-président:** Je le crois. Parmi les personnes chargées de définir la politique, certaines disent qu'il faut procéder comme ceci, et d'autres comme cela, mais au bout du compte, il s'agit des mêmes personnes.

**M. Rush:** Sans vouloir paraître prétentieux, il me semble que nous regardons tous le même «univers», et que vous avez donc, au moins trois points de vue différents, ou deux points de vue et demi, et ce que nous avons véritablement envisager, c'est-à-dire la réalité de ce marché.

**Le vice-président:** Sauf que, dans ce comité, nous nous préoccupons des problèmes se rapportant au processus décisionnel en matière de politique gouvernementale. Si j'étais chargé de décider de la politique en ce domaine, je me demanderais s'il faut me fier à la sagesse des ministères ou à celle de notre société.

**M. Rush:** Au nom de Polysar, je puis dire que nous entretenons d'excellentes relations avec la Direction des produits chimiques du ministère de l'Industrie et du Commerce. Nous tentons de communiquer et de nous comprendre.

**Le vice-président:** Mais le ministère ne fait pas tout ce que vous voulez. Voilà ce qui me préoccupe.

**M. Rush:** Il n'a pas de pouvoir décisionnel à ce niveau.

**Le vice-président:** Il s'agit là d'un autre aspect. Y a-t-il d'autres questions?

[Text]

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I should like to make a statement. In 1960, I was chairman of the PublicAccounts Committee of the other place. At that time we took Polymer Corporation, which was a crown corporation at the time, and examined it thoroughly, with the full cooperation of Polysar. We could not find fault. In fact, it was so popular that all of private industry wanted to buy Polysar out, but the government would not sell. Presumably, it is the same today.

**The Deputy Chairman:** The same committee will be hearing from Polymer on March 1.

**Senator Macnaughton:** You made a few statements which I find very interesting, Mr. Rush, and it is on the policy question that the chairman raised. I hope I have taken these down correctly. Amongst your various statements you said that an upgrading of industry was required; the law should allow joint efforts; Canada should not expect the same standard of living as prevails in the U.S.A.; and, finally, that industrial policy in Canada should, if I understood you correctly, be more helpful to private industry.

Is that a correct summary of your views?

**Mr. Rush:** I am sorry, I missed the last one.

**Senator Macnaughton:** The industrial policy of the government in Canada should be more helpful to private industry, and I suppose you meant by way of tariffs.

**Mr. Rush:** That last comment was made in the context of a more stable governmental environment. We need an environment in which we have some reasonable expectation that if we make an investment decision today based on an environment, it is not going to change before we get the first pound out of that investment. This is something that has been bothering us recently, perhaps more in anticipation than in fact. A great deal of legislation and regulations are being reviewed and changed, or threatened to be changed, with the result that business is very nervous in terms of investments.

**Senator Macnaughton:** Do you mean that you cannot keep up with the production of laws which we are grinding out?

**Mr. Rush:** It is a matter of lag time between a decision to invest and when you get your money back from that investment. Those lag times are very long compared to changes in the governmental process at this time. The Petrosar development, which has not come on stream yet, was first discussed five or six years ago, and we made our major commitments to it three years ago. It is not on stream yet, but the changes in the environment since that investment decision, a number of them by way of legislation, have been quite significant.

**Senator Lang:** What would you consider the most significant changes, Mr. Rush?

**The Deputy Chairman:** I think we are talking about the referee changing the rules in the middle of the hockey game.

[Traduction]

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, j'aimerais faire une déclaration. En 1960, j'étais le président du Comité des comptes publics à l'autre endroit. A ce moment-là, nous avons décidé d'examiner en profondeur la société Polymer, qui était alors une société de la Couronne, et ce fut fait avec l'entière co-opération de Polysar. Tout était dans l'ordre. En fait, elle était si populaire que toute l'industrie privée voulait acheter Polysar, mais le gouvernement ne voulait pas vendre. C'est probablement la même chose aujourd'hui.

**Le vice-président:** Le même comité entendra Polymer le 1<sup>er</sup> mars.

**Le sénateur Macnaughton:** Je trouve certaines de vos déclarations au sujet de la question de politique soulevée par le président très intéressantes. J'espère les avoir notées correctement. Vous avez dit entre autres qu'il était nécessaire d'améliorer l'industrie; que la loi devrait permettre une union des efforts; que le Canada ne devrait pas s'attendre à jouir du même niveau de vie que les États-Unis; et finalement, que la politique industrielle du Canada devrait, si je vous ai bien compris, favoriser davantage l'industrie privée.

Cela résume-t-il correctement vos déclarations?

**M. Rush:** Je m'excuse, mais j'ai manqué la dernière.

**Le sénateur Macnaughton:** Que la politique industrielle, du Canada favorise davantage l'industrie privée, probablement par le biais des droits de douane.

**M. Rush:** Ce dernier commentaire a été fait dans le cadre d'une conjoncture gouvernementale plus stable. Nous avons besoin de conditions qui nous permettent raisonnablement de croire que si nous prenons une décision en matière d'investissement aujourd'hui, en nous fondant sur une situation donnée, la situation ne changera pas avant que nous n'ayons pu retirer les premiers bénéfices de cet investissement. Voilà un aspect qui nous a préoccupé récemment, peut-être plus en nous fondant sur les possibilités d'avenir que sur les faits. Un grand nombre de lois et de règlements sont revus et modifiés ou risquent de l'être, de sorte que les entreprises sont très «nerveuses» en ce qui concerne les investissements.

**Le sénateur Macnaughton:** Voulez-vous dire que vous ne pouvez pas vous adapter au rythme auquel les lois sont adoptées?

**M. Rush:** C'est la question du laps de temps qui s'écoule entre le moment où une décision en matière d'investissement est prise et celui où l'on retire les profits de cet investissement. Ces laps de temps sont très longs comparés aux changements qui se produisent actuellement au niveau de la politique gouvernementale. Le projet Petrosar qui n'est pas encore commencé, a été discuté pour la première fois il y a cinq ou six ans, et nous avons conclu nos principaux engagements il y a trois ans. Il n'est pas encore commencé mais les changements de conjoncture intervenus depuis la décision d'investir certains par voie législative sont assez importants.

**Le sénateur Lang:** D'après vous, quels seraient les changements les plus importants, monsieur Rush?

**Le vice-président:** Je crois que nous parlons du fait que l'arbitre a changé les règlements au milieu de la partie.



[Text]

**Senator Lang:** Yes, and this has been mentioned by many other witnesses—the general instability in the ground rules. We have never really got down to specifics on it.

**Mr. Rush:** Again, without meaning to be facetious, the one I am not going to mention is AIB—not that I disagree with the purpose of AIB philosophically, but I wish I could get my prices up to the point where I had a problem with the AIB.

It is not a practical problem in terms of pricing. To a certain degree, it is a lack of clarity of policy rather than what is being done. It is the threat of change; the kinds of drafts we have seen of a competition policy, copyright, consumer legislation, and so forth. Another area is FIRA, which does not directly affect us, but which does affect firms with whom we do business.

**The Deputy Chairman:** Honourable senators, with your permission, we will move on to our next distinguished witness. As I have already indicated, Mr. McCarthy is President and Chief Executive Officer of Du Pont of Canada Limited. I am sure you are all aware of the background of that company in this context.

Senator Lang will be the lead-off questioner.

**Mr. F. S. McCarthy, President and Chief Executive Officer, Du Pont of Canada Limited:** Thank you, Mr. Chairman. It is indeed an honour to appear before this committee to discuss, as you requested, Canadian-American trade relations as they pertain to the chemical industry. I do not intend to reproduce for you verbally the totality of what we have already placed in your hands, but rather to abridge that document.

(NOTE: *Mr. McCarthy's prepared statement appears as Appendix "11-A" to these Proceedings.*)

**The Deputy Chairman:** Mr. McCarthy, now we are just distributing your full statement to the committee.

**Mr. McCarthy:** I should state at the outset, that I am speaking as the president of Du Pont of Canada Limited. I have neither the competence nor the authority to speak for the enormously complex Canadian chemical industry. Furthermore, I propose, to the fullest extent possible, to deal with matters of which we in Du Pont of Canada first-hand knowledge.

This being the case, perhaps I should take a few moments to introduce my company to you. Du Pont of Canada is a Canadian chemical company engaged principally in manufacturing a wide range of man-made fibres, plastic resins and industrial chemicals. These products, together with others purchased for resale, are marketed to over 5,000 processors and manufacturers in Canada and abroad. A detailed list of our product lines and the markets which we serve is contained in appendix 1 of our brief.

[Traduction]

**Le sénateur Lang:** Oui, et cela a été mentionné par beaucoup d'autres témoins—l'instabilité générale dans les règlements de base. Nous ne nous sommes jamais vraiment entendus sur les détails.

**M. Rush:** A nouveau, sans vouloir être facetieux, je ne mentionnerai pas le Commission de lutte contre l'inflation, non pas que je ne désapprouve pas en principe ses objectifs mais je souhaiterais pouvoir faire grimper mes prix au point d'entrer en conflit avec elle.

Ce n'est pas un problème d'ordre pratique concernant l'établissement des prix. Dans une certaine mesure, il s'agit d'un manque de clarté dans la politique plutôt que de la politique elle-même. C'est la menace du changement; les genres de projets que nous avons connus pour une politique concurrentielle les droits d'auteur, la loi sur la protection du consommateur, etc. Il y a aussi l'agence sur l'examen de l'investissement étranger, qui ne nous concerne pas directement, mais qui touche les entreprises avec lesquelles nous faisons affaire.

**Le vice-président:** Honorables sénateurs, avec votre permission, nous entendront maintenant notre prochain et distingué témoin. Comme je l'ai déjà souligné, M. McCarthy est président et administrateur en chef du Du Pont du Canada Limitée. Je suis sûr que vous connaissez tous l'historique de cette société dans le contexte actuel.

Le sénateur Lang ouvrira la période des questions.

**M. F. S. McCarthy, président et administrateur en chef de DuPont du Canada Limitée:** Je vous remercie, Monsieur le président. C'est en fait pour moi un honneur de comparaître devant ce Comité pour discuter, comme vous l'avez demandé, des relations commerciales canado-américaines, dans le domaine de l'industrie chimique. Je n'ai pas l'intention de répéter ici tout ce qui se trouve au document que je vous ai déjà remis, mais plutôt d'en faire le résumé.

(NOTE: *La déclaration préparée par M. McCarthy figure à l'appendice «11-A» aux délibérations.*)

**Le vice-président:** Monsieur McCarthy, nous distribuons maintenant au Comité une copie intégrale de votre déclaration.

**M. McCarthy:** J'aimerais souligner tout d'abord que je parle en tant que président de DuPont du Canada Limitée. Je n'ai ni la compétence ni l'autorité pour parler au nom de l'industrie chimique canadienne dans son ensemble. De plus, j'ai l'intention de traiter, dans la mesure du possible, des questions que nous connaissons personnellement à DuPont du Canada.

Je me permettrai donc de consacrer quelques instants à la présentation de ma société. La Société Du Pont of Canada est une société canadienne de produits chimiques qui s'adonne principalement à la fabrication d'une grande variété de fibres synthétiques, de résines plastiques et de produits chimiques industriels. Ces produits, ainsi que d'autres produits achetés pour être revendus, sont distribués sur le marché à plus de 5,000 fabricants et manufacturiers au Canada et à l'étranger. L'appendice 1 de notre exposé contient une liste détaillée de nos produits et des marchés que nous desservons.



[Text]

(NOTE: The charts and graphs referred to hereafter will be found in Appendix "11-A" to these Proceedings).

The company can trace its history back to 1862. In 1954, the company's then two major shareholders, E. I. du Pont de Nemours & Company and Imperial Chemicals Industries Limited were ordered by a United States court to separate their interests in various parts of the world and this resulted in the division of the Canadian firm into two separate corporations.

Between 1954 and 1976 the company more than trebled its investment in manufacturing facilities to \$521 million. Its manufactured product lines have been expanded from two to 28. Employment has risen from 2,790 to 5,710. Annual sales have risen from \$55 million to \$458 million.

Du Pont of Canada is a Canadian company, operated by Canadians, in conformity with Canadian laws and practices and observing both the spirit as well as the letter of the federal government's guidelines for good corporate citizenship.

Of the outstanding shares of the company 74.9 per cent are owned by E. I. du Pont de Nemours & Company. However, the management of Du Pont of Canada does not respond in any formal sense to the management of E. I. du Pont, but only to our board of directors, the composition of which I shall touch on in a moment. Our company officers are all Canadian citizens, and staffing is done entirely in Canada.

We have a 10-man board of directors. Four are officers of E. I. du Pont, of whom one is a Canadian and a former Du Pont of Canada President. All of our other directors are Canadian, and three of them are in no other way associated with any part of Du Pont.

To put the subject in perspective, let me cite a few statistics. In 1975 Canadian exports of chemical and chemical products to all countries totalled \$763 million; imports were valued at \$1,642 million leaving a deficit on trade of \$879 million. Over 80 per cent of the deficit was accounted for by our trade with the United States. Specifically, in 1975 we sold that nation \$518 million worth of chemicals and allied products, we imported chemicals valued at \$1.23 billion, leaving a trade deficit of \$713 million. This deficit appears to have increased by about 20 per cent during 1976.

**The Deputy Chairman:** Is this an industry figure or a company figure?

**Mr. McCarthy:** An industry figure.

Thus, I would like to concentrate much of my remarks this afternoon on the import side of chemical trade—specifically to deal with the questions of United States chemical producers as competitors in our domestic markets and our ability to withstand this competition. For, if we cannot successfully compete

[Traduction]

(NOTE: Les tableaux et graphiques ci-après mentionnés se trouvent à l'appendice «11-A» aux délibérations).

La société existe depuis 1862. En 1954, un tribunal des États-Unis a ordonné aux deux principaux actionnaires de la société, E.I. du Pont de Nemours and Company, et Imperial Chemicals Industries Limited, de diviser leurs intérêts dans diverses régions du monde, cette mesure a entraîné la division de la firme canadienne en deux sociétés distinctes.

Entre 1954 et 1976, le chiffre des investissements en installations de fabrication a plus que triplé pour atteindre \$521 millions. Le nombre de ces familles de produits fabriqués est passé de deux à 28. L'effectif est passé de 2,790 à 5,710. Les ventes annuelles ont aussi marqué une augmentation et sont passées de 55 à 458 millions de dollars.

Du Pont of Canada est une société canadienne administrée par des Canadiens en conformité des lois et pratiques canadiennes et observe à la fois l'esprit et la lettre des directives du gouvernement fédéral concernant le respect de l'intérêt national par les sociétés.

E.I. du Pont de Nemours and Company détient 74.9 p. 100 des actions en circulation de la société. Cependant l'administration de Du Pont of Canada ne relève en aucun sens précis de l'administration de E.I. du Pont mais seulement de notre conseil d'administration; je parlerai de ses membres dans quelques moments. Les cadres de notre société sont tous citoyens canadiens, et le recrutement du personnel se fait entièrement au Canada.

Notre conseil d'administration se compose de dix membres. Quatre d'entre eux sont des cadres de E.I. du Pont et l'un d'entre eux est Canadien et ancien président de Du Pont of Canada. Tous nos autres directeurs sont canadiens et trois d'entre eux n'ont aucun lien avec les autres branches de Du Pont.

Pour remettre les choses en perspective, permettez-moi de vous citer des chiffres. En 1975, les exportations canadiennes de produits chimiques et d'éléments chimiques à tous les pays se chiffraient à 763 millions de dollars tandis que les importations se chiffraient à 1,642 millions de dollars, ce qui laisse un déficit commercial de 879 millions de dollars. Plus de 80 p. 100 de notre déficit est attribuable à notre commerce avec les États-Unis. En 1975, nous avons, plus précisément, vendu à cette nation pour 518 millions de dollars de produits chimiques et de produits connexes; nous avons importé des produits chimiques valant 1.23 milliard de dollars, ce qui laisse un déficit commercial de 713 millions de dollars. Ce déficit semble s'être accru d'environ 20 p. 100 au cours de 1976.

**Le président suppléant:** Est-ce que ce chiffre est valable pour toute l'industrie ou seulement pour la société?

**M. McCarthy:** C'est un chiffre valable pour l'ensemble de l'industrie.

J'aimerais donc faire porter mes remarques de cet après-midi surtout sur l'aspect des importations du commerce des produits chimiques—et parler plus précisément de la question des fabricants américains de produits chimiques qui font concurrence à notre marché national, et de notre aptitude à

*[Text]*

in our home market, it stands to reason that we have little chance of mounting a successful export drive anywhere else.

By and large, most of our United States competition comes from the giant chemical corporations which have annual sales in the \$3 billion to \$8 billion range, or roughly 10 to 20 times larger than our own. We compete in a world of giants and we compete, on the basis of our present size, only with difficulty.

This trade problem is not unique to Canadas' chemical industry. The Canadian Manufacturers' Association and others have discussed this with your committee and I shall only comment that our own experience supports their observations.

What I would like to discuss this afternoon is that area where we in Du Pont of Canada feel we have the greatest cost disadvantage. This is the area of economy of scale and, more importantly, what I shall explain later as "economics of accumulated experience".

For the large majority of Du Pont of Canada products, particularly in man-made fibres and plastic resins, plant scale is perhaps the single most important determinant of efficient, low-cost and hence international competitiveness.

To demonstrate the significant impact of scale on unit production costs, I would like to show a graph for ethylene—a basic petrochemical building block which Mr. Rush has been talking about. For this product, unit costs decline by just over 20 per cent when capacity is doubled from 300,000 metric tons per annum to 600,000. However, I can assure you that this situation is typical of most of Du Pont of Canada's products.

The economics of plant scale are really one part of the total effect of size on a company's performance. For example, as a company grows in size and gains experience with a product, better methods are devised and adopted for scheduling and work organization, more effective purchasing operations are evolved, more efficient distribution and marketing procedures are developed, R&D, advertising, and other critical functions become more effective, and are performed with a lower unit cost.

These factors have been researched exhaustively by the Boston Consulting Group, of Boston, Massachusetts. The theoretical underpinning of this research is a phenomenon called the experience curve which in turn is derived from the well-known learning curve. According to the learning curve theory, the time needed to perform a task either on the shop floor or in the management offices, decreases as a constant percentage the more often it is done.

*[Traduction]*

résister à cette concurrence. Si nous ne pouvons pas réussir à être compétitifs chez-nous, il va sans dire que nous avons peu de chances de donner à nos exportations un élan qui puisse nous assurer du succès à l'étranger.

Dans l'ensemble, le gros de notre concurrence américaine provient des sociétés géantes de produits chimiques dont les ventes annuelles se situent entre 3 et 8 milliards de dollars, soit de 10 à 20 fois plus importantes que les nôtres. Nous faisons concurrence à des géants et, compte tenu de notre taille actuelle, ce n'est pas une lutte facile.

Ce problème commercial ne se retrouve pas seulement dans l'industrie canadienne de produits chimiques. L'Association des manufacturiers canadiens, ainsi que d'autres associations, ont témoigné devant votre Comité à ce sujet, et je me contenterai d'illustrer comment nos propres expériences confirment leurs observations.

J'aimerais d'abord parler cet après-midi d'un domaine où Du Pont of Canada croit avoir à lutter contre les coûts qui lui sont le plus désavantageux. Il s'agit de l'économie d'échelle, et, ce qui est plus important, de ce que je vous expliquerai plus tard comme étant «la portée économique des expériences répétées».

Pour la majorité des produits fabriqués par Du Pont of Canada, et surtout pour ce qui est des fibres synthétiques et des résines plastiques, la taille de l'usine est peut-être en elle-même le facteur ayant la plus importante incidence sur la rentabilité et les bas coûts, et par conséquent sur la concurrence internationale.

Afin d'illustrer l'incidence importante de la taille sur les prix de revient unitaires, j'aimerais vous montrer une courbe pour l'éthylène—élément fondamental en pétrochimie dont a parlé M. Rush. Les prix de revient pour ce produit baissent d'environ 20 p. 100 lorsque la capacité passe de 300,000 tonnes métriques par année à 600,000, soit le double. Cependant, je peux vous assurer que cette situation est typique pour la majorité des produits fabriqués par Du Pont of Canada.

La portée économique de la taille de l'usine n'est en réalité qu'un aspect de l'incidence globale de la taille sur le rendement d'une société. Par exemple, au fur et à mesure qu'une société prend de l'expansion et acquiert de l'expérience avec un produit, de meilleures méthodes sont mises au point et adoptées pour la répartition et l'organisation du travail; des politiques d'achat plus efficaces sont adoptées; des procédures de distribution et de commercialisation plus efficaces sont développées; la recherche et le développement, la publicité, et d'autres activités très importantes deviennent plus efficaces et donnent lieu à de plus faibles prix de revient unitaires.

Le Boston Consulting Group (BCG) de Boston (Massachusetts) a analysé ces facteurs de façon exhaustive. L'étalement théorique de cette recherche est un phénomène appelé la courbe de l'expérience qui découle, à son tour, d'une courbe de l'apprentissage bien connue. Selon la théorie de la courbe de l'apprentissage, le temps nécessaire à l'accomplissement d'une tâche soit à l'atelier, soit dans les bureaux administratifs décroît en termes d'un pourcentage constant en fonction du nombre de fois que cette tâche est exécutée.



## [Text]

But not just unit labour costs act in this way. Overall unit costs in constant dollars also decline by fixed percentages each time the number of units produced doubles. The BCG people have spent years testing these relationships over a number of products and industries. The results have clearly demonstrated that each time a firm's experience with a product doubles, unit costs of production decline by 20 to 30 per cent. Accumulated experience is measured as the accumulated volume of production. This decline in unit costs is the result of the combined effects of learning, specialization, investment and scale.

I have with me several charts which demonstrate the application of these principles, which we will flash but not dwell on. These charts which we have reproduced for you with the permission of the Boston Consulting Group, cover a wide range of industries such as integrated circuits, electric power, television receivers and facial tissues. I also have, in addition, three charts which show the experience curve principles applied to a cross-section of Du Pont of Canada products. Specifically we have chosen one product from each of our major product groups—i.e. polyethylene resin, one textile fibre, and one chemical.

The latter two charts pertaining to my company also include the relevant experience curves for E. I. du Pont de Nemours. The larger accumulated experience which they have had with these products, by virtue of their larger size, has given them a significant unit cost advantage, 15 per cent to 19 per cent in the examples given. We have proved to our own satisfaction that experience curves represent what actually happens in our kind of businesses. This research has profound implications for corporate behaviour and public policy. It says that, by definition, a large efficient company, because it accumulates experience at a faster rate, has lower unit costs than a small efficient company in the same business. Furthermore, it says that a rational strategy for a larger producer is to hold his profit margins down, thus gaining a larger market share, accumulating experience faster and further reducing his unit costs. The smaller producer has no choice but to meet these prices and accept a lower profit margin.

It says that, at least in our kind of businesses, fragmentation is folly not only from the producer's point of view but also from the consumer's. The lowest costs and hence the lowest consumer prices derive from the larger companies. This means, inevitably, that competition policy designed to prevent market concentration—that is, to fragment the market among a large number of competitors—undermines the productivity of our kind of businesses and penalizes the consumer.

## [Traduction]

Cependant, il n'y a pas que les coûts de main-d'œuvre unitaire qui réagissent de cette façon. Les coûts unitaires globaux, en dollars constants, décroissent aussi par un pourcentage fixe chaque fois que le nombre d'unités produites est doublé. Les employés du BCG ont mis des années à vérifier ces rapports pour un nombre de produits et d'industries. Les résultats ont été clairement illustrés, à savoir que chaque fois qu'une firme double son expérience avec un produit, les coûts unitaires de production décroissent de 20 à 30%. L'expérience répétée est mesurée en termes de volume de production accumulé. Cette baisse des prix de revient unitaires résulte de l'effet combiné de l'apprentissage, de la spécialisation, de l'investissement et de la taille.

J'ai avec moi quelques tableaux qui illustrent l'application de ces principes; nous vous les montreront rapidement sans s'y attarder. Ces tableaux, reproduits pour votre gouverne avec la permission du Boston Consulting Group, portent sur une grande variété d'industries telles que celle des circuits intégrés, de la puissance électrique, des récepteurs de télévisions, et des mouchoirs en papier. En outre, j'ai aussi trois tableaux qui illustrent les principes de la courbe de l'expérience appliqués à une sélection de produits fabriqués par Du Pont of Canada. Nous avons, plus précisément, choisi un produit de chacune de nos principales catégories de produits par exemple la résine de polyéthylène, une fibre textile, et un produit chimique.

Les deux derniers graphiques provenant de notre société comprennent aussi les courbes d'expérience pertinentes pour E.I. duPont de Nemours. Leurs plus nombreuses expériences répétées avec ces produits, en vertu de leur taille plus importante, leur a donné un avantage considérable par rapport aux prix de revient unitaire, soit de 15 à 19% dans les exemples donnés. Nous avons prouvé, à notre satisfaction, que les courbes d'expérience représentent ce qui se produit réellement dans notre genre de commerce. Cette recherche a des incidences profondes sur le comportement de la société et de la politique politique. Par définition cette dernière indique qu'une société rentable plus importante, parce qu'elle accumule de l'expérience à un rythme plus rapide, a des prix de revient unitaires plus faibles qu'une petite société rentable dans le même secteur d'activité. En outre, elle démontre que la stratégie rationnelle que doit adopter un fabricant plus important, c'est de maintenir ses marges de profit à un niveau plus bas afin de s'approprier une plus large part du marché, et d'accumuler de l'expérience plus rapidement et de diminuer encore plus ses prix de revient unitaires. Le plus petit fabricant n'a pas de choix sauf d'égaliser ces prix et d'accepter une plus faible marge de profit.

Elle souligne en outre, qu'au moins pour notre genre de commerce, la fragmentation est déraisonnable non seulement pour le fabricant, mais aussi pour le consommateur. Les coûts les plus bas et, par conséquent, les prix les plus bas pour le consommateur, proviennent des grandes sociétés. Donc, inévitablement les mesures concurrentielles visant à empêcher une concentration du marché, c'est-à-dire la fragmentation du marché entre le grand nombre de concurrents, minent la productivité de notre genre d'entreprises, et pénalisent le consommateur.



## [Text]

Genrally speaking in our business, the United States market for any product line is ten to twenty times as big as that in Canada. This means that in the United States there can be several large volume low cost producers, whereas in Canada the market is seldom big enough to support even one. Furthermore, we usually compound this situation by fragmenting the market among several producers and, in addition, permit a share of the already small and fragmented market to be taken by foreign suppliers.

We are in competition in the Canadian domestic market with large, and therefore low cost, foreign producers, particularly those in the United States. Prices in Canada are established by the laid down cost of foreign offerings; that is, by United States prices plus freight and whatever duty may be applicable. We must either meet these prices and take whatever profit margin our higher costs will allow or abdicate the market. Let me add that this situation is not infrequently still further compounded by dumping.

Gentlemen, I have posed the problem. The question is, what should we do about it? I would respectfully suggest that we as Canadians must first decide whether we want a manufacturing industry or not. This is not an academic question. As other witnesses have pointed out, Canadian manufacturing is steadily declining as a share of GNP. We already devote a smaller proportion of our economic activity to manufacturing than any other industrialized nation in the world.

I believe strongly that we must have a viable manufacturing industry in Canada, to upgrade our natural resources, to increase our national productivity, which is the only way to improve our standard of living, and to create much of the employment and incomes upon which our enormous superstructure of service and public sector activities depend.

If we decide that we want a manufacturing industry, then we must have a national commitment to this goal, and we must set out purposefully, deliberately and pragmatically to achieve this purpose. It won't just happen. It has to be made to happen. It won't happen if we continue to make decisions on academic, or theoretical, or doctrinaire bases without heeding what industry has to say about the impact on manufacturing activity. A good example is the reported situation in the GATT negotiations, that we are likely to go along with a 50 per cent across the board tariff cutting formula, with exceptions, but with exceptions most difficult of attainment. The hard fact is that such an eventuality would be an unmitigated disaster for much, probably most, of manufacturing industry in Canada.

The handicaps to manufacturing that your committee is familiar with will have to be eliminated or offset. No single, simple formula will do the job. There are no easy answers. Action will have to be selective. Almost every product line needs individual consideration. A good example of what is needed is the actions which Mr. Chrétien has been taking with respect to the textile and garment industries. At this point I

## [Traduction]

En général, dans notre secteur, le marché des États-Unis pour toute catégorie de produits est de dix à vingt fois plus important que celui du Canada. Cela signifie qu'aux États-Unis, il peut y avoir plusieurs grands producteurs capables de maintenir leurs coûts à un niveau peu élevé, alors qu'au Canada, le marché n'est que rarement assez grand pour en supporter ne serait-ce qu'un seul. De plus, nous intensifions habituellement cette situation en fragmentant le marché entre plusieurs producteurs et, qui plus est, permettons qu'une part de ce marché déjà restreint et fragmenté soit prise par des fournisseurs étrangers.

Nous sommes, sur le marché intérieur canadien, les concurrents de grands producteurs étrangers (dont les coûts sont par conséquent peu élevés), et particulièrement de producteurs américains. Les prix au Canada sont fixés par les coûts établis en fonction des offres étrangères, c'est-à-dire par les prix américains, plus les frais de transport et les droits applicables. Nous devons, soit faire face à ces prix et retirer les bénéfices que nos coûts plus élevés nous permettent, soit renoncer au marché. J'ajouterais qu'il arrive que cette situation soit encore davantage compliquée par la vente à perte.

Messieurs, j'ai exposé le problème. Il s'agit maintenant de savoir ce que nous devrions faire? A mon avis, nous devrions d'abord, à titre de Canadiens, déterminer si nous voulons une industrie manufacturière ou non. Ce n'est pas là une question purement scolaire. Comme d'autres témoins l'ont signalé, la contribution de l'industrie manufacturière canadienne au PNB est de moins en moins importante. La fabrication occupe dans notre activité économique une place plus petite que dans n'importe quel pays industrialisé du monde.

Je crois fermement que nous devons avoir une industrie manufacturière viable au Canada, pour développer nos ressources naturelles, accroître notre productivité nationale, ce qui est la seule façon d'améliorer notre niveau de vie, et pour créer une grande partie des emplois et des revenus sur lesquels repose la superstructure de notre secteur tertiaire.

Si nous décidons d'avoir une industrie manufacturière, l'engagement doit être national, et nous devons essayer d'atteindre ce but de façon décidée, délibérée et pragmatique. Cela ne se fera pas tout seul. Nous devons en favoriser l'avènement. Cela ne se produira pas si nous continuons à prendre des décisions à partir de théoriques ou de doctrines sans tenir compte de ce que l'industrie a à dire à propos de l'incidence des décisions sur la fabrication. Par exemple, d'après l'état des négociations du GATT, nous devons vraisemblablement faire face à une formule générale de réduction des tarifs de 50 p. 100 qui prévoit des exceptions, mais des exceptions peu accessibles. Le fait est que ce serait entièrement désastreux pour une grande partie, si ce n'est pour l'ensemble, de l'industrie manufacturière au Canada.

Les difficultés que rencontre l'industrie manufacturière, difficultés que votre Comité connaît bien, devront être éliminées ou compensées. Aucune formule simple n'est suffisante. Il n'existe pas de solution facile. Les mesures qui seront prises devront être bien choisies. La plupart des catégories de produits exigent un examen séparé. M. Chrétien a donné un bon exemple de ce qu'il faut faire avec les mesures qu'il a prises en

## [Text]

would like to acknowledge the tremendous assistance that we got from the related Senate committee in that respect.

In my humble, and perhaps somewhat biased, opinion, we must act more in Canada's self-interest and less as a white knight leading the western world into the paths of doctrinaire economic righteousness. We must be less reluctant to use the tools and safeguards available to us within GATT. We must make use of these provisions, as others do, in a tough-minded, hard-headed way in our own self-interest.

If your committee will forgive this polemic, I would like to get back to the specific problem of scale in our kind of businesses. The problem, as I have said, is market size, and this being so the Economic Council recommendations would seem to be an inspired solution. Indeed, on a selective basis, and in the long term, it may be the answer for some products, but it is emphatically not the answer for all or even most of them.

The greater market access provided by bilateral free trade with the United States would benefit one or two of our Du Pont of Canada businesses which are at or nearing world scale. Free trade is, however, not without hazard. There would be a strong tendency for new facilities to be located nearer the centre of the common market and a collateral tendency for control to slip away from Canada.

There are one or two of our other businesses which would neither be helped nor hurt by free trade. These are businesses like explosives, which serve industries not jeopardized by free trade, for example the mining industry, and for which transportation costs or other factors provide natural protection.

Free trade with the United States would, however, wipe out the rest of our businesses. They would be overwhelmed by the large low cost United States producers long before they could take advantage of increased market access to grow to world scale. Some would continue as long as they could generate cash, but expansion would be precluded and slow death inevitable.

The first requirement to minimize our scale handicap and to achieve the lowest costs possible consistent with our market size is to reserve as much as possible of the Canadian market for Canadian producers. This would have to be done by using a variety of policies; no single, simple formula will do the job. For example, in the case of textile fibres, tariffs and effective anti-dumping action would seem to be the most appropriate public policies for enhancing scale, and hence more competitive unit costs. For the apparel industry, on the other hand, scale is not the problem. In this industry low wage countries are the problem, and here comprehensive, long range quotas are the only answer.

## [Traduction]

ce qui concerne les industries du textile et du vêtement. J'aimerais là mentionner l'aide extraordinaire que nous apporte à cet égard le Comité sénatorial intéressé.

A mon humble avis, un avis peut-être quelque peu intéressé, nous devons agir davantage dans l'intérêt propre du Canada, et moins nous comporter comme un chevalier qui conduirait le monde occidental sur les sentiers de l'équité économique doctrinaire. Nous devons hésiter moins à utiliser les instruments et les garanties que nous offrent le GATT. Nous devons nous en servir, tout comme d'autres le font, de façon pratique et réaliste, dans notre propre intérêt.

Le Comité voudra bien me pardonner cette polémique. J'aimerais maintenant reparler du problème de la dimension pour notre genre d'entreprise. Le problème, comme je l'ai dit, c'est l'importance du marché; c'est pourquoi les recommandations du Conseil économique sembleraient être une bonne solution. En fait, sur une base sélective et à long terme, cela peut être une solution pour certains produits, mais ce n'est vraiment pas le cas pour tous, ou même pour la plupart d'entre eux.

L'accès à un marché plus vaste, rendu possible par le libre-échange bilatéral avec les États-Unis, profiterait à une ou deux de nos entreprises DuPont du Canada qui exercent leur activité à l'échelle mondiale, ou presque. Mais le libre-échange comporte des risques. Il y aurait une forte tendance à l'emplacement de nouvelles installations plus près du centre du marché commun, et une tendance parallèle à un glissement du contrôle hors du Canada.

Il y a une ou deux de nos autres entreprises qui ne seraient ni favorisées, ni lésées, par le libre-échange. Ce sont des entreprises, comme celles s'occupant par exemple d'explosifs, qui servent des industries non menacées par le libre-échange, telle que l'industrie minière, et auxquelles les frais de transport ou autres facteurs assurent une protection naturelle.

Le libre-échange avec les États-Unis, cependant, balaierait le reste de nos entreprises. Elles seraient submergées par les grands producteurs américains (dont les coûts sont peu élevés), avant même de pouvoir profiter d'un accès accru au marché, et de pouvoir s'agrandir à une échelle mondiale. Certaines subsisteraient aussi longtemps qu'elles pourraient faire des bénéfices, mais leur expansion serait bloquée et elles seraient inévitablement vouées à une mort lente.

Pour minimiser l'inconvénient de notre dimension et en arriver à des coûts les plus bas possibles qui correspondent à la taille de notre marché, il faudrait d'abord limiter le plus possible le marché canadien aux producteurs canadiens. On pourrait, pour ce faire, avoir recours à une variété de mesures; comme je l'ai dit, aucune formule n'est magique. Par exemple, dans le cas des fibres textiles, l'établissement de tarifs et l'adoption de mesures anti-dumping efficaces sembleraient les moyens les plus appropriés pour accroître notre dimension, et donc obtenir des coûts par unité plus concurrentiels. D'autre part, dans le cas de l'industrie du vêtement, ce n'est pas la dimension qui constitue le problème, mais plutôt les pays qui disposent d'une main-d'œuvre à bon marché; la seule solution serait l'adoption de contingentements à long terme.



*[Text]*

More than a larger share of the domestic market is, however, needed for the well-being of these businesses. We also need to do something about the fragmentation of production within Canada. Production rationalization would, of course, lead to a greater concentration of production within the country and a reduced number of domestic competitors. In fact, in many instances, it might well mean that we would have only one producer in Canada.

I have already referred to the fallacy of the view that a large number of competitors means lower prices for consumers. Even in the case of a sole Canadian producer, there would still be plenty of competition, as Mr. Rush pointed out, from foreign manufacturers or from producers of generically different products competing for the same markets. It is this same competition which keeps the prices of most of our products well below the limits imposed by the AIB. In fact, as I noted before, the Canadian price ceiling for these products would be the United States price, plus duty.

It cannot be denied, of course, that this would mean that Canadian consumers would have to continue to pay prices higher than those charged by the lowest world scale producers. To some extent, these higher prices are partly illusory. For example—and permit me to use the textile industry again for a moment—imports which seem to offer a retail bargain have meant the elimination of tens of thousands of Canadian jobs, and, apart from the terrible social problem involved, most of these people have had to turn to unemployment insurance. Furthermore, the lower levels of domestic production have meant less wages and salaries, less profits and hence a significant loss in government revenue. It is by no means clear that the lower import prices are in fact a true bargain, if we include all the costs, including those paid by consumers at retail and those paid by those same consumers as taxes.

Even if all the cost of domestically produced goods turned out to be somewhat higher than imports, however, we would submit that Canadians should be prepared to pay those higher prices for the privilege of being Canadian, and I would like to close this presentation with a brief explanation of what I mean by that statement.

To be quite realistic, from an economic point of view Canada should not exist as a nation. Our population is small, our geography enormous. Looking at North America as a geographic entity, the normal flow of economic affairs should be north/south rather than the somewhat artificially directed east/west flow that now exists. If economics were the only criterion, Canada and the United States would surely be one nation.

*[Traduction]*

Le bien-être de ces entreprises exige plus qu'une part plus grande du marché intérieur. Nous devons également faire quelque chose pour la fragmentation de la production au Canada. La rationalisation de la production conduirait évidemment à une concentration accrue de la production au Canada et à une réduction du nombre des concurrents intérieurs. En fait, dans bien des cas, cela pourrait très bien signifier que nous aurions seulement un producteur au Canada.

J'ai déjà parlé de la fausseté du point de vue selon lequel la présence d'un grand nombre de concurrents entraîne une diminution des prix pour les consommateurs. Même dans le cas d'un seul producteur canadien, il y aurait encore beaucoup de concurrence, comme M. Rush l'a fait remarquer de la part de fabricants étrangers, ou de producteurs de produits de genres différents, qui se disputeraient les mêmes marchés. C'est cette même concurrence qui maintient les prix de la plupart de nos produits bien au-dessous des normes fixées par la Commission de lutte contre l'inflation. En fait, comme je l'ai signalé plus tôt, le prix canadien maximum de ces produits serait le prix américain, majoré des droits de douane.

On ne peut évidemment nier le fait que les consommateurs canadiens devraient alors continuer à faire face à des prix plus élevés que ceux exigés par les plus petits producteurs du monde. Jusqu'à un certain point, ces prix plus élevés sont partiellement illusoirs. Par exemple—et permettez-moi d'invoquer à nouveau, brièvement, l'exemple de l'industrie du textile—les importations, qui semblaient constituer une aubaine quant aux prix de détail, ont causé la disparition de dizaines de milliers d'emplois pour les Canadiens, et, outre le terrible problème social que cela entraîne, beaucoup de ces personnes se sont tournées vers l'assurance-chômage. De plus, dans les niveaux inférieurs de production locale les salaires et les profits ont plus baissé, ce qui s'est traduit par une perte importante de revenus pour le gouvernement. Il n'est nullement évident que les importations à bas prix constituent vraiment une aubaine si nous tenons compte de tous les coûts, y compris les prix payés par les consommateurs lorsqu'ils achètent au détail et les taxes que paient ces mêmes consommateurs.

Même si le prix des produits fabriqués chez nous se révélait, en quelque sorte, plus élevé que celui des produits importés, nous croyons que les Canadiens devraient être prêts à payer ce prix plus élevé pour conserver le privilège d'être Canadiens, et j'aimerais terminer mon exposé par une brève explication de ce que je veux dire par là.

Pour être très réalistes, disons que le Canada, du point de vue économique, ne devrait pas exister comme pays. Notre population est faible; notre territoire est immense. Si l'on observe ce qu'est l'Amérique du Nord comme entité géographique, on constate que le cours normal des affaires économiques devrait se dérouler du nord au sud plutôt que dans cette direction est-ouest, en quelque sorte artificielle, comme c'est le cas présentement. Si l'on s'en tenait aux critères économiques, le Canada et les États-Unis ne devraient sûrement former qu'un seul pays.



[Text]

Canada, then, exists for other reasons, despite the logical flow of economic forces. We as a nation long ago decided we wanted an independent, separate country. We cannot have, with our small population and small market, what we sometimes seem to expect: both our political independence and the standard of living of the United States with its huge population and huge market.

We as Canadians must recognize that a small, widely dispersed, socially conscious nation involves cost penalties. If we are unwilling to accept these penalties, then our secondary industry will cease to exist and slowly but surely, whether we like it or not, production and decision-making will shift southward and some of our cherished independence will go as well.

This concludes my formal presentation, Mr. Chairman. My colleagues and I will be delighted to attempt to answer any questions which the honourable senators may wish to put to us.

**The Deputy Chairman:** Thank you, Mr. McCarthy, Senator Lang?

**Senator Lang:** You mentioned the textile inquiry conducted by the Senate Banking, Trade and Commerce Committee, Mr. McCarthy. Could you give us briefly a description of the effect that depressed market had on your company?

**Mr. McCarthy:** Could I give you a description of the effect?

**Senator Lang:** Yes, the extent of the effect?

**Mr. McCarthy:** I can tell you that consistently last year and currently we are losing our shirts in the fibres business. We managed to recoup some of those losses in the businesses which are not concerned with fibres but, as you know, we reported an overall loss last year and that continues into the first quarter of this year. I do not know if that is what you were looking for, senator.

**Senator Lang:** That would be as a result of the depression in the textile industry?

**Mr. McCarthy:** Yes, sir.

**Senator Lang:** If my recollection is correct, there were several factors, including the cheap imports from Taiwan and Korea, but there were also imports from the United States of synthetic products. Am I not correct in that?

**Mr. McCarthy:** Your memory, sir, is impeccable. We have two major problems. One is imports from the low-cost countries such as Korea and Taiwan, based on extremely low labour rates of 15 cents and 25 cents an hour, which compare with ours of \$3, \$4 and \$5. 80 per cent of the low-cost imports derive from those countries. In addition to that we have imports coming into this country from industrialized countries, particularly the United States, below the cost of their produc-

[Traduction]

Le Canada existe donc pour d'autres raisons, à l'encontre même du mouvement normal des forces économiques. En tant que nation, nous avons décidé, il y a longtemps, que nous voulions former un pays indépendant, séparé. Avec une population aussi faible et un marché aussi restreint, nous ne sommes pas en mesure d'avoir ce que nous semblons parfois espérer: à la fois notre indépendance politique et le niveau de vie des États-Unis, pays dont la population est très forte et le marché très vaste.

En tant que Canadiens, nous devons reconnaître qu'une petite nation à la population très dispersée, et soucieuse du bien-être de ses membres, doit payer pour tout cela. Si nous n'acceptons pas ces pénalités, notre industrie secondaire cessera d'exister, lentement mais sûrement, que nous le voulions ou non, nos secteurs de la production et des prises de décisions se déplaceront vers le sud et, dans une certaine mesure, nous perdrons cette indépendance que nous avons tant à cœur.

Je termine ici ma présentation officielle monsieur le président. Mes collègues et moi-même serons très heureux de tenter de répondre à toute question que les honorables sénateurs voudront bien nous poser.

**Le président suppléant:** Merci, monsieur McCarthy; sénateur Lang?

**Le sénateur Lang:** Vous avez fait allusion à l'enquête sur le textile menée par le Comité sénatorial des banques et du commerce, monsieur McCarthy? Pourriez-vous nous donner une brève description des conséquences de la crise sur votre société?

**M. McCarthy:** Si je puis vous donner une description de ses conséquences?

**Le sénateur Lang:** Oui, quelle en a été la portée.

**M. McCarthy:** Je puis vous dire que, de façon permanente l'an dernier, et encore maintenant, nous fonctionnons à perte dans l'industrie des fibres. Nous avons réussi à compenser certaines de ces pertes grâce à cette partie de notre industrie qui n'a rien à voir avec les fibres; mais, comme vous le savez, nous avons enregistré l'an dernier une perte générale, et c'est encore le cas pour le premier trimestre de l'année en cours. Est-ce là ce que vous vouliez savoir, sénateur?

**Le sénateur Lang:** Cela découlerait du marasme de l'industrie textile?

**M. McCarthy:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Lang:** Si ma mémoire est bonne, il y a eu plusieurs facteurs, dont les importations à bon marché de Taiwan et de Corée, mais il y a eu également des importations de produits synthétiques en provenance des États-Unis. N'est-ce pas exact?

**M. McCarthy:** Votre mémoire, monsieur, est impeccable. Nous avons deux problèmes majeurs: d'une part celui des importations provenant de pays, comme la Corée ou Taiwan qui peuvent vendre à très bas prix étant donné que les salaires qui y sont payés sont extrêmement bas, soit 15 et 25 cents de l'heure, pour rapport aux \$3, \$4 et \$5 que nous payons. 80 p. 100 des produits importés vendus à bon marché au Canada proviennent de ces pays. En outre, nous avons certains produits

[Text]

tion. Now, we are prepared to take our chances in competition with the United States under the tariff situation which exists, but we cannot compete with dumping into this country. Dumping, of course, is selling below the cost of the domestic market, or selling below the full cost of production. A great deal of product has come into this country, particularly at the garment and fibre level, on the basis of selling below full cost of production. I believe that was your point, sir?

**Senator Lang:** Yes.

**Senator McElman:** Have you made application to have the anti-dumping laws applied?

**Mr. McCarthy:** Yes, sir; this is a very long and hard-fought battle and, as I said, the assistance we received from the Senate committee was most welcome. However, the first thing that happened was that in order to stem the flow, particularly of polyester filament yarn, into this country, which was killing us, the government applied surcharges. Surcharges, as you know, in this country can be applied only for a period of six months, at which time they have to be renewed and I believe the renewal requires submission to Parliament. This does not appear to be a particularly salubrious method of solving this problem and currently the Department of finance, the Department of National Revenue and, I believe, the Tariff Board are considering the possibility of whether there is dump of this product. In fact, the question of dump has been established; the product are dumped. We are now struggling to prove that there has, in fact, been injury. We expect some resolution in this situation by March, or thereabouts, is it Mr. Childs?

**Mr. J. H. Childs, Vice-President, DuPont of Canada Limited:** Yes, by March.

**Mr. McCarthy:** We have been extremely active in this area and more recently we have been getting a much more sympathetic ear.

**Senator Macnaughton:** Presumably you will also be awarded damages, if the parties have not fled or gone into bankruptcy.

**Mr. McCarthy:** I am not aware that we will receive damages, sir. Your knowledge is better than mine.

**Senator Macnaughton:** Well, you allege injury, do you not?

**Mr. McCarthy:** Yes, sir.

**Senator Macnaughton:** Then what happens?

**Mr. McCarthy:** Then we will have a dumping duty applied and, as far as I know, that is as far as it goes. Is that correct, Mr. Childs?

**Mr. Childs:** Yes.

**The Deputy Chairman:** There is no compensation?

[Traduction]

importés nous viennent de pays industrialisés, surtout des États-Unis, à des prix inférieurs à ce qu'il en a coûté pour les fabriquer. À l'heure actuelle, nous sommes prêts à tenter notre chance dans la concurrence avec les États-Unis grâce aux tarifs en vigueur, mais nous ne saurions concurrencer le dumping. Le dumping, bien sûr, consiste à vendre à des prix inférieurs à ceux qui ont cours sur le marché local, ou à vendre à un prix inférieur au coût de production. Un fort volume de produits entrent dans notre pays, particulièrement dans le domaine du vêtement et des fibres synthétiques, à des prix inférieurs à leur coût de fabrication. Je crois que c'est ce dont vous vouliez parler, Monsieur?

**Le sénateur Lang:** Oui.

**Le sénateur McElman:** Avez-vous demandé qu'on applique les lois anti-dumping?

**M. McCarthy:** Oui, monsieur; il s'agit là d'une bataille très longue et difficile, et, comme je l'ai mentionné, l'aide que nous avons reçue du Comité sénatorial a été très appréciée. Toutefois, la première chose qui s'est produite c'est que, afin de freiner ces entrées, particulièrement celle du fil de polyester, qui menaçaient en fait l'existence même de notre industrie, le gouvernement imposa des droits supplémentaires. Ces droits supplémentaires, comme vous le savez, ne peuvent s'appliquer, dans notre pays, que pour une période de six mois au terme de laquelle ils doivent être renouvelés; et je crois que cela nécessite l'approbation du Parlement. Cela ne semble pas une méthode particulièrement valable pour résoudre ce problème, et, à l'heure actuelle, les ministères des Finances et du Revenu national, et, je crois, la Commission du tarif se demandent s'il y a vraiment dumping de ce produit. En réalité, la question du dumping est claire; il y a dumping de ces produits. Actuellement, nous nous efforçons de démontrer qu'un préjudice réel a été causé. Nous nous attendons à ce que l'on remédie à cette situation d'ici le mois de mars, plus ou moins, n'est-ce pas monsieur Childs?

**M. J. H. Childs, vice-président, Du Pont of Canada Limited:** Oui, d'ici mars.

**M. McCarthy:** Nous avons été extrêmement actifs sur ce point, et, récemment, les autorités se sont montrées beaucoup plus positives envers nous qu'auparavant.

**Le sénateur Macnaughton:** On doit donc s'attendre à ce que vous obteniez compensation, si les intéressés n'ont pas quitté le pays ou n'ont pas fait faillite.

**M. McCarthy:** Je ne savais pas que nous allions recevoir des compensations, monsieur; vous en savez plus que moi.

**Le sénateur Macnaughton:** Pourtant, vous avez parlé de dommages, n'est-ce pas?

**M. McCarthy:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Macnaughton:** Alors, qu'arrivera-t-il?

**M. McCarthy:** On imposera des droits pour freiner le dumping, et, pour autant que je sache, on n'ira plus loin. Est-ce exact, monsieur Childs?

**M. Childs:** Oui.

**Le président suppléant:** Il n'y aura pas de compensations?



[Text]

**Mr. Childs:** No, Mr. Chairman, no compensation.

**Senator Lang:** Do you think the textile industry require higher tariff protection?

**Mr. McCarthy:** No. In our view, the tariff is not one of the problems existing in the industry. The problems are low-cost imports and that can only be resolved by quotas, because no reasonable tariff would stop them. The other problem is import below cost and tariff would not take care of that, either; there must be other trade measures, such as the application of the anti-dumping legislation, for instance.

**Senator Lang:** But the general complaint of the industry is that it is too slow and cumbersome?

**Mr. McCarthy:** Yes, sir. It might be slow, but we have been encouraged recently in the case of the polyester filament yarn. The action taken by Mr. Chrétien with respect to surcharges was pretty rapid and things are moving pretty quickly in the area as to whether there is a dumping situation. I do not believe, Mr. Childs, that we would complain in that instance of delay.

**Mr. Childs:** I believe you will find that even that action has taken close to a year.

**Mr. McCarthy:** But we have had some protection during that time.

**Mr. Childs:** Yes, that is correct.

**Senator Lang:** In connection with your parent company in the United States and the Canadian Du Pont, Mr. McCarthy, do you have rationalization between those two companies at all in product lines?

**Mr. McCarthy:** No, sir, we do not. I cannot think of any instance of direct rationalization between the United States and Canada. The problem is that rationalization involves a two-way flow and the duties effectively preclude the two-way flow situation as a practical situation.

**Senator Lang:** They are that high, are they?

**Mr. McCarthy:** The tariff going into the United States on fibre, for instance, would be approximately 25 per cent.

**Mr. Childs:** I believe it ranges from 7.5% to 25% depending on the fibre, but it is substantial.

**Mr. McCarthy:** We some years ago became gravely concerned with respect to the cost situation at our Kingston plant, which manufactures nylon. If, in fact, our costs had continued to go the way they were going, we would have been in deeper trouble. So we undertook to reduce the number of products made in that plant from something in the order of 100 to approximately 30. As part of that exercise we considered rationalization with the United States. The way we were going to work that was to bring into Canada those products that we did not make here from the United States, but export to third countries an equivalent quantity of the products which we did manufacture in this country. As a matter of fact, we

[Traduction]

**M. Childs:** Non, monsieur le président; il n'y aura pas de compensations.

**Le sénateur Lang:** Croyez-vous que l'industrie du textile aurait besoin, pour sa protection, de tarifs plus élevés?

**M. McCarthy:** Non; à notre avis, les problèmes de notre industrie n'ont rien à voir avec l'imposition de tarifs. Nos problèmes découlent des importations à bas prix, et on ne saurait y remédier que par l'imposition de contingents, car aucun tarif raisonnable ne suffirait pour faire cesser ces importations. L'autre problème est celui des importations à des prix inférieurs au coût de fabrication, et, dans ce cas comme dans l'autre, les tarifs n'y peuvent rien; il faudrait recourir à d'autres mesures, comme l'application de la loi anti-dumping.

**Le sénateur Lang:** Mais, de façon générale, l'industrie ne se plaint-elle pas de ce que cela soit trop lent et compliqué?

**M. McCarthy:** Oui, monsieur; c'est peut-être lent, mais nous avons été encouragés récemment, entre autres pour la production de filés de fibre de polyester. Les mesures prises par M. Chrétien en ce qui concerne les surtaxes ont été assez rapides et les mécanismes s'appliquent vite lorsqu'il y a dumping. Je ne crois pas, M. Childs, que nous nous plaindrions de ce genre de délais.

**M. Childs:** Mais vous admettez qu'il a fallu presque un an avant que ces mesures entrent en vigueur.

**M. McCarthy:** Mais, par contre, pendant cette période, on nous assurait une certaine protection.

**M. Childs:** C'est exact.

**Le sénateur Lang:** Existe-t-il une certaine forme d'organisation rationnelle entre la société mère américaine et la filiale canadienne DuPont pour la production de certaines séries de produits?

**M. McCarthy:** Non, monsieur, il n'y en a pas. Je ne me souviens d'aucun cas où il y aurait organisation rationnelle entre les industries canadiennes et les industries américaines. En fait, une organisation rationnelle est à double sens et, les droits de douanes empêchent en fait de recourir à cette formule.

**Le sénateur Lang:** Sont-ils à ce point élevés?

**M. McCarthy:** Les droits de douanes sur les fibres exportées aux États-Unis sont d'environ 25 cents.

**M. Childs:** Je crois qu'ils vont de 7.5 p. 100 à 25 p. 100 selon la fibre; de toute façon, ils sont très élevés?

**M. McCarthy:** Il y a quelques années, nous étions très inquiets des coûts d'exploitation de notre usine de fabrication du nylon, à Kingston. En fait, si les coûts avaient continué d'augmenter au rythme d'alors, nous aurions eu de graves problèmes. Aussi, nous avons décidé de faire passer le nombre de produits fabriqués par cette usine de cent à environ trente, tout en procédant à une certaine rationalisation avec nos usines américaines. Nous avons décidé de fonctionner de cette façon: importer des États-Unis les produits que l'usine canadienne ne fabriquait plus, tous en exportant vers les pays du Tiers-Monde une quantité équivalente de produits fabriqués au pays. En fait, nous sommes entrés en contact avec les autorités



[Text]

approached the Canadian authorities to see what the chances might be with respect to waiving or removal of duty to help make that feasible and it did not prosper.

**Senator Lang:** So our duties are comparable to those of the United States in this area, are they?

**Mr. McCarthy:** Yes, sir.

**Senator Macnaughton:** This is really not on this point and I am not at all sure that I should even ask the question, but if you do not wish to answer, please say so. However, in your brief you have been pretty plain as to your economic theories and what you think the government should be doing. Are you prepared to bring us up to date with respect to present policies as we understand them in Quebec?

**Mr. McCarthy:** I am not really sure that I understand your question, Senator Macnaughton.

**Senator Macnaughton:** Well, there has been a new government elected in the province of Quebec.

**Mr. McCarthy:** Yes, sir.

**Senator Macnaughton:** And independence is the so-called issue. Would you care to make any comment as to how this might affect your company, if the projected theory or the fact of independence might eventually materialize?

**Mr. McCarthy:** I am sure Senator Macnaughton realizes, as I do, that this is a very emotionally highly charged situation politically, and in many other ways. It is our feeling that the interests of the country and the interests of Du Pont of Canada are best served by our maintaining a rather low profile in this area.

**Senator Macnaughton:** I quite sympathize with you. I was not trying to embarrass you. It does seem to me, however, that if you are having difficulties across Canada now, you will have many more difficulties should events change.

**Mr. McCarthy:** That is very true. If, in fact, the Canadian market is a small one in terms of supporting the kinds of business in which we are involved, how much smaller would a diminished Canadian market be without Quebec, or a Quebec market without Canada?

There is no question in my mind that the separation of this country into two parts would be an economic disaster for Quebec and for Canada, speaking from the point of view of those industries about which I know something.

**Senator Macnaughton:** I agree with you.

**The Deputy Chairman:** Senator McElman has a supplementary.

**Senator McElman:** Mr. McCarthy, at page 11, paragraph IV.6, states that he is prepared to provide, on a confidential basis, his assessment of the impact on Du Pont of a 50 per cent across-the-board tariff reduction through GATT.

[Traduction]

canadiennes pour examiner les possibilités de former ou de supprimer les droits de douane ce qui nous auraient facilité la tâche, mais, sans succès.

**Le sénateur Lang:** Donc, nos droits de douane pour ces produits sont comparables à ceux imposés par les États-Unis, n'est-ce pas?

**M. McCarthy:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Macnaughton:** J'aurais une question un peu hors du sujet; je me demande même si je devrais la poser; quoiqu'il en soit, vous pouvez y répondre, si vous le voulez. Dans votre mémoire, vous avez énoncé très franchement vos théories économiques et vous avez clairement indiqué les mesures que devrait adopter le gouvernement. Pourriez-vous nous dire où en sont les politiques actuelles telles qu'elles nous apparaissent au Québec?

**M. McCarthy:** Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question, sénateur Macnaughton.

**Le sénateur Macnaughton:** Bien, il y a eu un nouveau gouvernement élu dans la province de Québec.

**M. McCarthy:** En effet.

**Le sénateur Macnaughton:** L'indépendance est soi-disant la grande question à l'ordre du jour; auriez-vous l'obligeance de nous dire de quelle façon cela pourrait toucher votre société, si cette théorie ou ce fait de l'indépendance, venait à se concrétiser?

**M. McCarthy:** Je suis persuadé que le sénateur Macnaughton se rend compte, tout comme moi, qu'il s'agit là d'une situation lourde de passions politiques et autres. À notre avis, il est dans l'intérêt du pays et dans l'intérêt de DuPont of Canada de ne pas trop s'aventurer dans ce domaine.

**Le sénateur Macnaughton:** Je comprends votre point de vue; je n'essaie pas de vous placer dans une situation embarrassante. Cependant, il me semble que si vous connaissez certaines difficultés à l'échelle du pays actuellement, la situation serait pire s'il se produisait certains changements.

**M. McCarthy:** C'est vrai. En fait, si on considère que pour faire vivre ce genre d'industries, le marché canadien est limité, quelle serait alors la situation si on en retranchait le Québec et à plus forte raison, que serait un marché québécois sans le Canada?

Il ne fait aucun doute que la séparation de ce pays en deux entités différentes serait, du point de vue économique, un désastre tant pour le Québec que pour le Canada, du moins pour le type d'industries que je connais.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis de votre avis.

**Le vice-président:** Le sénateur McElman a une question supplémentaire.

**Le sénateur McElman:** M. McCarthy, à la page 2, paragraphe 4(6) de votre mémoire, vous dites que vous seriez prêt à fournir, confidentiellement, un aperçu des conséquences pour la société DuPont of Canada d'une réduction générale de 50 p. 100 des tarifs douaniers décrétée en vertu des accords du GATT.

[Text]

**Mr. McCarthy:** We would be prepared to submit that confidentially, yes, if the committee wishes.

**The Deputy Chairman:** What do you mean by "confidentially," Mr. McCarthy?

**Mr. McCarthy:** We would expect it to be restricted to the committee. I believe Canadian General Electric, for instance, requested a similar privilege.

**The Deputy Chairman:** There is nothing unusual in it. I just wanted to be clear as to its use. This is in respect of your statement that the 50 per cent reduction would be an unmitigated disaster?

**Mr. McCarthy:** Yes.

**The Deputy Chairman:** May I, then, ask that you provide it to the committee on the understanding that it will be discussed in the committee but not published?

**Mr. McCarthy:** We would be delighted to do so.

**The Deputy Chairman:** Do you have a further supplementary, Senator McElman?

**Senator McElman:** At the bottom of page 7, upper page 8, Mr. McCarthy suggests that the interests of industry in Canada would be served by having a very few or, in some cases, only one manufacturer in a given product line, and that proliferation of the market to a large number of competitors undermines productivity and penalizes the customer.

That is a laudible objective. How would you suggest minimizing the number of competitors in the marketplace?

**Mr. McCarthy:** We have seen recently a good example of the type of thing I have in mind, that being the Westinghouse, General Steelwares, C.G.E. amalgamation, which makes one large company out of three rather smaller ones, thereby making the amalgamated company a much more viable competitor in this market.

One of the things that is needed is the kind of thing that was discussed in the Skeoch Report, which I understand is to form the basis for new legislation to be introduced by Mr. Abbott. I am led to believe that the proposed legislation is likely to make this process, shall we say, less illegal. One of the handicaps, of course, has been the fact that anything which is done which seems to restrain trade is against the law. I suggest that the restraint of trade was imaginary and not real; that in fact what we should be looking at is the welfare of the ultimate consumer, which, I believe, is best served by larger companies which, because they are larger, in our kinds of industries have lower costs and, therefore, can sell at lower prices.

**The Deputy Chairman:** Mr. McCarthy, you indicated that Canadians should be prepared to live with a lower standard of living under certain circumstances. How do you reconcile that with the fact that we seem to have higher wages throughout the manufacturing sector? How can we have a lower standard of living if we have higher wages?

[Traduction]

**M. McCarthy:** Nous serions prêts à témoigner confidentiellement, si le Comité le désire.

**Le vice-président:** Que voulez-vous dire par là monsieur McCarthy?

**M. McCarthy:** Nous voudrions que seuls les membres du Comité nous entendent. Je pense que la Société General Electric du Canada a demandé qu'on lui accorde le même privilège.

**Le vice-président:** Il n'y a rien d'extraordinaire à cela. Je voulais simplement clarifier cette question. Il s'agit de votre déclaration comme quoi une réduction de 50 p. 100 serait une catastrophe pure et simple.

**M. McCarthy:** Oui.

**Le vice-président:** Alors, puis-je vous demander de communiquer au Comité vos observations à condition que cela soit discuté en comité et que ce ne soit pas rendu public.

**M. McCarthy:** Nous le ferons avec plaisir.

**Le vice-président:** Avez-vous d'autres questions supplémentaires, sénateur McElman?

**Le sénateur McElman:** A la fin de la page 7 et au début de la page 8, M. McCarthy déclare que les intérêts de l'industrie canadienne seraient mieux servis s'il n'y avait que quelques industries, et même dans certains cas une seule, consacrées à la production d'un type donné de produits et que l'augmentation du nombre de fabricants sur le marché fait tomber la productivité et pénalise le consommateur.

C'est un objectif louable. Quelle suggestion nous proposez-vous pour diminuer le nombre de concurrents sur ce marché?

**M. McCarthy:** Vous avez eu récemment un bon exemple du type de mesures à quoi je songe: il s'agit de la récente fusion de la Westinghouse, de la General Steelwares et de la C.G.E. en une seule société, à partir de trois petites entreprises faisant ainsi de la nouvelle un concurrent beaucoup plus solide.

Le genre de mesures que je préconise ressemblent à celles proposées dans le rapport Skioff dont s'inspirera, je crois, le projet de loi présenté par M. Abbott. J'ai tout lieu de croire que le projet de loi risque de rendre ce processus, disons, moins illégal. Évidemment, un des problèmes auxquels nous faisons face reste que tout ce qu'on fait pour restreindre un commerce est contraire à la loi. Je crois que les restrictions commerciales, étaient plutôt fictives que réelles et qu'en fait, nous devrions plutôt nous préoccuper du bien-être du consommateur qui, je crois, est beaucoup mieux servi dans notre société par de grandes entreprises qui, à cause de leur importance, ont des coûts de production inférieurs, ce qui leur permet de vendre moins cher.

**Le vice-président:** M. McCarthy, vous avez dit que les Canadiens devraient se préparer, dans certaines circonstances, à avoir un niveau de vie inférieur au niveau actuel. Comment pouvez-vous concilier cette idée avec le fait que les salaires versés dans tout le secteur de fabrication semblent avoir augmenté? Comment peut-on faire baisser le niveau de vie lorsque les salaires augmentent?



[Text]

**Mr. McCarthy:** I cannot reconcile it in the manner in which you suggest, Mr. Chairman. I would suggest, as I think one of the other witnesses has done, that we may be living beyond our means. In fact, the higher wages may be contributing to inflation, the whole of which is contributing to greater borrowings abroad, which holds the dollar up. In fact, if it were not for our very substantial foreign borrowings, which I understand amounted to something in the order of \$9 billion last year—to date this year foreign borrowings amount to \$1 billion—the Canadian dollar would be substantially lower than it is, which would have the effect, to a degree, at least temporarily, of offsetting the rather high wage rates we have.

**The Deputy Chairman:** One final question. It seems to be fairly well established that there is a relationship between a strong domestic market for any Canadian manufacturing company and its export potential.

I suppose it is the eternal problem of free trade versus protection. If we protect the domestic market to bring it up to the scale-size that is desired, is this not going to lead to countervailing duties being imposed by other countries which will then limit the export market? Can we have both?

**Mr. McCarthy:** I am not sure that I am competent to answer that question.

**The Deputy Chairman:** I believe one of your colleagues is prepared to answer.

**Mr. Conradi:** Countervailing duties are applied by other countries if there is a subsidization of production.

Is your question whether anti-dumping duties would be applied if we had higher prices in Canada and we sold to be competitive in export markets?

**The Deputy Chairman:** I was really taking the broader aspect. I said countervailing duties, which is only one part of it. Let us say countervailing tariffs, in the broader sense. If we have higher tariffs, will other countries not then raise their tariffs, through GATT or otherwise, or use non-tariff barriers to restrict us in the export market? Can we have both? Is there some balance between the two? It is the classic discussion of free trade versus protection.

**Mr. Conradi:** Speaking from some personal experience, I think it is a question of the extent to which one penetrates any one particular market. Canada is a small country and has not the opportunity to penetrate any large market, such as the European Common Market or the U.S. market to any great degree, but it can penetrate those markets to the extent, perhaps, where producers in those countries will apply to their governments to take action against us.

**Mr. McCarthy:** If I may add to that, Mr. Chairman, I do not think that what I said suggested that we should have high tariffs. What I am suggesting is that we should be damned careful about how we lower them.

[Traduction]

**M. McCarthy:** Je ne peux pas faire concorder ces éléments dans la perspective où vous les présentez, monsieur le président. Je crois, comme l'a mentionné un autre témoin, que nous vivons au-dessus de nos moyens. En fait, des salaires plus élevés peuvent contribuer à accroître l'inflation qui, à son tour, oblige à emprunter davantage à l'étranger, ce qui maintient le dollar à un niveau élevé. En fait, si nos emprunts à l'étranger n'étaient pas aussi importants, si je me souviens bien, ils se sont élevés à quelque 9 milliards de dollars l'année dernière—jusqu'à présent ils s'élèvent cette année à 1 milliard de dollars—le dollar canadien aurait beaucoup moins de valeur et contribuerait, au moins temporairement, à contrebalancer nos échelles de salaires qui sont plutôt élevées.

**Le président suppléant:** Je voudrais vous poser une dernière question. Il existe, et c'est un fait qui semble être établi, un rapport pour une entreprise canadienne entre un marché intérieur vigoureux et son potentiel à l'exportation.

Je suppose qu'il s'agit de l'éternel problème du libre échange et du protectionnisme. Si nous protégeons le marché national jusqu'au point désiré, les autres pays ne vont-ils pas imposer des montants compensatoires qui auront pour effet de limiter le marché de l'exportation? Les deux sont-ils possibles?

**M. McCarthy:** Je ne suis pas certain de pouvoir répondre à cette question.

**Le président suppléant:** Je pense qu'un de vos collègues peut y répondre.

**Mr. Conradi:** Les autres pays imposent des montants compensatoires que si la production est subventionnée.

Demandez-vous si des montants compensatoires seraient imposés si le Canada augmentait ses prix et si nous exportions nos produits pour être plus concurrentiels?

**Le président suppléant:** Je parlais de l'exportation en général. J'ai mentionné les montants compensatoires qui n'ont pas qu'une partie. Examinons donc les barrières compensatoires en général. Si nous augmentons nos barrières douanières les autres pays ne risqueraient-ils pas d'en faire autant, par le truchement du GATT ou autrement, ou d'imposer des barrières non tarifaires afin de restreindre notre part du marché à l'exportation? Les deux sont-ils possibles? Existe-t-il un équilibre entre les deux? C'est le thème classique du libre échange et du protectionnisme.

**M. Conradi:** D'après mon expérience, je pense que cela dépend du degré d'accaparement d'un marché particulier. Le Canada est un petit pays et il ne peut pas accaparer une part importante d'un marché, comme celui de la Communauté économique européenne ou des États-Unis mais il peut, peut-être, le faire suffisamment pour que les gouvernements, à la demande des producteurs de ces pays, prennent des mesures de rétorsion.

**M. McCarthy:** Si vous me le permettez, monsieur le président, je ne pense pas avoir recommandé de relever nos barrières douanières. Je voulais dire que nous devrions faire très attention lorsque nous les rabaisserons.



[Text]

**The Deputy Chairman:** Yes. If the tariffs are high enough to protect our domestic market, they are too high for foreign competitors to get into that market.

**Mr. Foote:** If I may add a comment to this discussion, perhaps it is not realized that the general level of chemical tariffs in Canada is still considerably lower than the comparable chemical tariffs in the United States and the EEC.

We made a calculation of this during our preparation of the GATT brief. It was based on the total consumption of chemicals in Canada, and I think the calculation showed that the average tariff levels in the United States were 75 per cent higher than the average Canadian tariff, and the comparable figure for the EEC was something like 25 per cent or 30 per cent higher.

**The Deputy Chairman:** Is this not an argument, then, for at least matching tariffs in Canada? We have had this question before.

**Mr. Foote:** We are suggesting that we should at least be able to retain the kind of tariff levels we have on selected products until other countries come down to these levels, rather than have them reduced on a formula basis.

**Mr. McCarthy:** I wonder, Mr. Chairman, if it is not a question of neither black nor white, but grey? Is it not perhaps a question of the best compromise?

**The Deputy Chairman:** That is what I am looking for: what is the compromise?

**Mr. McCarthy:** We are suggesting that it is not multilateral or even bilateral free trade.

**The Deputy Chairman:** We have had evidence that in the area of industrial machinery and equipment the items that are under tariff protection in Canada are the highest in the Western world. That is a different area. These are the problems which always occur to me when we talk about Canada being dedicated to multilateral trade liberalization, which is the usual phrase; but there are areas where we are the highest in the world. I am not saying all industrial machinery equipment, but those items that are under tariff protection. I am just saying that I often wonder what we want in Canada.

**Mr. Rush:** Does it not argue again, Mr. Chairman, for a selective approach—a chain of business and see what that business can stand or what it needs?

**The Deputy Chairman:** I would agree that it always has to be selective, but the more selective it is the more objections we will get from those who are selected against. We keep going around the same circle. Are there any further questions?

**Senator Macnaughton:** The complaint here, if I understand it correctly, is that we are the whipping boy when it comes to tariffs. We do not maintain the same level as our competitors.

**The Deputy Chairman:** In this industry and in others.

**Senator Macnaughton:** Yes.

[Traduction]

**Le vice-président:** Oui. Si nos barrières sont assez élevées pour protéger notre marché intérieur, elles le sont trop pour que les concurrents étrangers le penchent.

**M. Foote:** Si je puis me permettre, de vous interrompre, on ne se rend pas toujours compte que le niveau général des barrières douanières canadiennes à l'égard des produits chimiques est encore bien moins élevé qu'aux États-Unis et au sein de la Communauté économique européenne.

Nous les avons calculés lorsque nous avons préparé notre mémoire pour le GATT. Ces calculs ont porté sur la consommation totale de produits chimiques au Canada, et je crois qu'ils révélaient que le taux moyen des barrières douanières américaines était de 75 p. 100 supérieur à leurs équivalents au Canada et qu'il était de 25 p. 100 à 30 p. 100 supérieur pour la Communauté économique européenne.

**Le vice-président:** N'est-ce pas une raison, par conséquent, pour que nos barrières se situent au moins au même niveau que celles des autres pays? Quelqu'un a déjà posé cette question.

**M. Foote:** Nous voulons pouvoir conserver les barrières douanières que nous avons sur certains produits jusqu'à ce que les autres pays abaissent les leurs, plutôt que de les réduire selon une formule de base.

**M. McCarthy:** Je me demande, monsieur le vice-président, dans quelle mesure il ne s'agit pas de trouver un compromis?

**Le vice-président:** C'est ce que je vous demande. Quelle sorte de compromis?

**M. McCarthy:** Il ne s'agit pas d'un libre échange multilatéral ni même bilatéral.

**Le président suppléant:** Des témoins nous ont dit que les barrières tarifaires concernant certains articles du secteur des machines-outils et de l'équipement industriel étaient au Canada les plus élevées du monde occidental. C'est un domaine différent. Ce sont les problèmes auxquels je pense lorsque j'entends que le Canada s'intéresse à la libéralisation du commerce multilatéral, qui est l'expression consacré. Mais ce sont des secteurs où les barrières tarifaires sont les plus élevées au monde. Je ne parle pas de tous les équipements industriels, mais seulement de ceux pour lesquels des barrières tarifaires sont imposées. Je me demande parfois ce que nous voulons au Canada.

**M. Rush:** Ne faudrait-il pas une fois de plus, monsieur le président suppléant faire une sélection-choisir un secteur et voir ce dont ce secteur a besoin ou ce qu'il peut supporter?

**Le président suppléant:** Je suis d'accord pour dire qu'il faut faire une sélection, mais plus la sélection sera vive, plus nous recevrons d'objections des personnes opposées à cette sélection. C'est un cercle vicieux. Avez-vous d'autres questions à poser?

**Le sénateur Macnaughton:** Si je comprends bien, on nous reproche d'être de Turc lorsqu'il s'agit de barrières tarifaires. Nous n'avons pas les mêmes barrières que nos concurrents.

**Le président suppléant:** Dans ce secteur et dans d'autres.

**Le sénateur Macnaughton:** Oui.

[Text]

**Senator McElman:** I believe, in Mr. Foote's presentation, appendix A, he said that the jump between 1972 and 1974 in our export trade with the U.S., was 100 per cent.

**The Deputy Chairman:** To what are you referring, Senator McElman?

**Senator McElman:** Appendix A to Mr. Foote's presentation.

**Mr. Foote:** I did not have an appendix to my presentation. Would that be Mr. McCarthy's?

**Senator McElman:** It is an attachment to our working paper, Mr. Chairman. Between 1972 and 1974 our exports to the U.S. in dollar terms went up approximately 100 per cent. Our imports from the U.S. jumped from about \$650 million to \$1.1 billion. How much of that was made up in quantitative terms and how much in cost escalation, of your production?

**The Deputy Chairman:** You are asking for figures in constant dollars?

**Mr. Foote:** I would need to study that in order to answer the question. I cannot do it off the top of my head. We have figures of constant dollar imports. Perhaps I can turn those up for you.

**Senator Lang:** I think Senator McElman is referring to the increase in selling prices.

**Senator McElman:** This was the period of the so-called oil crisis. It is also the period during which the general net income in the industry took a very dramatic rise as well.

**Mr. Foote:** Senator, I have some figures for the industrial chemicals sector. On a constant dollar basis imports between 1972 and 1974 went up from \$1.031 billion to \$1.318 billion, a 30 per cent increase, and exports remained constant at around \$350 million. So about 60 to 70 per cent of that increase in dollar terms was inflation and the balance was volume.

**Senator McElman:** And profits during that period appreciated very dramatically as well.

**Mr. Foote:** Yes. Overall profits went up by a factor of four in constant dollar terms.

**Senator McElman:** The only other question I want to ask at this point, Mr. Chairman, has to do with the B.C. market for resins in the plywood industry. Is that Canadian supply or is it imported?

**Mr. Foote:** The bulk of it would be Canadian supply.

**Senator McElman:** From your central Canadian plants?

**Mr. Foote:** Not necessarily. There is a plant in B.C. which supplies phenol and phenolic resins. A lot of it would be locally produced.

**The Deputy Chairman:** Senator Macnaughton?

**Senator Macnaughton:** Mr. Chairman, I hope I am in order. On behalf of myself and the other senators I think we should extend a vote of thanks to the principal speakers here today

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Selon la déclaration de M. Foote, à l'appendice A, nos échanges commerciaux avec les États-Unis auraient doublé entre 1972 et 1974.

**Le président suppléant:** De quoi parlez-vous, sénateur McElman?

**Le sénateur McElman:** De l'appendice A, de la déclaration de M. Foote.

**M. Foote:** Je n'ai pas joint d'appendice à ma déclaration. Ne s'agit-il pas de M. McCarthy?

**Le sénateur McElman:** Il est joint à notre document de travail, monsieur le président. Entre 1972 et 1974, nos exportations en dollars vers les États-Unis ont augmenté d'environ 100%. Nos importations sont passées de 650 millions de dollars à 1,1 milliard de dollars. Quelle part de votre production est due à l'augmentation des quantités et quelle autre part, à l'augmentation des coûts?

**Le président suppléant:** Vous demandez des chiffres en dollars constants?

**M. Foote:** Il faudra que je me penche là-dessus pour pouvoir répondre à votre question. Je ne peux pas y répondre tout de go. Nos données sur les importations sont exprimées en dollars constants. Je peux vous les donner si vous voulez.

**Le sénateur Lang:** Je crois que le sénateur McElman veut parler de l'augmentation des prix à la vente.

**Le sénateur McElman:** C'était pendant la prétendue crise du pétrole. C'est aussi la période pendant laquelle les revenus globaux, nets de l'industrie ont considérablement augmenté.

**M. Foote:** Sénateur, j'ai ici quelques chiffres relatifs au secteur des produits chimiques industriels. En dollars constants, entre 1972 et 1974, les importations sont passées de \$1.031 milliards de dollars à \$1.318 milliards, soit une augmentation de 30%, tandis que les exportations sont restées constantes et ont plafonné à \$350 millions. Donc environ 60 à 70% de cette augmentation exprimée en dollars est due à l'inflation et le reste représente le volume.

**Le sénateur McElman:** Et pendant cette période les profits ont, eux aussi, considérablement augmenté.

**M. Foote:** Oui. Les profits, exprimés en dollars constants, ont quadruplé.

**Le sénateur McElman:** La seule autre question que je voudrais poser, monsieur le président, porte sur le marché des résines dans l'industrie du contre-placage en Colombie-Britannique. Notre approvisionnement est-il canadien ou bien importé?

**M. Foote:** En grande partie canadien.

**Le sénateur McElman:** De vos usines du centre du Canada?

**M. Foote:** Pas nécessairement. Il y a une usine en Colombie-Britannique qui assure l'approvisionnement en phénol et en résines phéniques. La production est en grande partie locale.

**Le vice-président:** Sénateur Macnaughton?

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le président, j'espère que je n'enfreins pas le règlement. En mon nom et au nom de l'ensemble des sénateurs, je voudrais remercier ceux qui ont

[Text]

and their assistants. They have evidently done a great deal of hard work on the preparation of memoranda, so complete, so clear and so concise in stating their own viewpoints. We want them to know that we appreciate very much what they have done because we too have a great interest in this.

**The Deputy Chairman:** Thank you very much, Senator Macnaughton. I shall make it a little more specific. On your behalf, I would like to thank Mr. Foote, Mr. Rush and Mr. McCarthy, our principal witnesses, and those who supported them, Mr. Childs and Mr. Amery of Du Pont, Mr. McKenzie of Polysar, General Macdonald and Mr. Conradi of the Association. I am sure the interest that has been shown in your presentation, and the questions—some of them difficult but all of them helpful—have indicated to you that the committee has been most interested in the evidence you have given us. I thank you very much on behalf of the Committee.

The committee adjourned.

[Traduction]

pris la parole aujourd'hui ainsi que leurs assistants. Il va sans dire qu'ils ont beaucoup travaillé à la préparation des mémoires qu'ils nous ont soumis et dans lesquels ils nous ont fait part de leurs points de vue de façon claire, complète et concise. Nous leur en sommes reconnaissants parce que nous portons, nous aussi, beaucoup d'intérêt à ces questions.

**Le vice-président:** Merci beaucoup sénateur Macnaughton. Peut-être pourrait-on remercier plus personnellement en votre nom MM. Foote, Rush et McCarthy qui ont été les principaux témoins ainsi que ceux qui les ont aidés, MM. Childs Amory de la société Dupont, McKenzie de la société Polysar, le général Macdonald et M. Conradi de l'Association. L'intérêt qui a été porté à votre exposé, ainsi que les questions qui vous ont été posées—certaines difficiles mais toutes utiles—témoignent de tout l'intérêt que le comité manifeste pour les témoignages que vous nous avez présentés. Au nom du comité nous vous en remercions beaucoup.

La séance est levée.



## APPENDIX "11-A"

Statement submitted by F. S. McCarthy, President, Du Pont of Canada Limited

February 22, 1977

## SECTION I—INTRODUCTION

I.1 Thank you Mr. Chairman. It is indeed an honour to appear before this committee to discuss, as you requested, Canadian/American trade relations as they pertain to the chemical industry.

I.2 I should state at the outset, gentlemen, that I am speaking as the President of Du Pont of Canada Limited. I have neither the competence nor the authority to speak either for the enormously complex Canadian chemical industry nor for our major shareholder, E. I. du Pont de Nemours & Company.

I.3 Furthermore, I propose, to the fullest extent possible, to deal with matters with which we in Du Pont of Canada have first hand knowledge. It is not my intention to cite studies and opinions of others but rather to make statements based upon our own corporate experience.

I.4 This being the case, perhaps I should take a few moments to introduce my company to you. Du Pont of Canada Limited is a Canadian chemical company engaged principally in manufacturing a wide range of man-made fibres, plastic resins and industrial chemicals. These products, together with others purchased for resale, are marketed to over 5,000 processors and manufacturers in Canada and abroad. A detailed list of our product lines and the markets which we serve is contained in Appendix 1.

I.5 The Company can trace its history back to 1862, when it started producing blasting powder in Ontario. In 1927, the Company diversified, entering many new fields allied to chemistry and taking the name Canadian Industries Limited. In 1954, the Company's then two major shareholders, E. I. du Pont de Nemours & Company and Imperial Chemicals Industries Limited were ordered by a United States court to separate their interests in various parts of the world and this resulted in the division of the Canadian firm into two separate corporations. Du Pont of Canada Limited, one of the resultant companies, retained two major products, nylon and CELLOPHANE\* cellulose film, and embarked upon a program of expansion and diversification.

I.6 Between 1954 and 1976 the Company more than trebled its investment in manufacturing facilities to \$521 million. Its manufactured product lines have been expanded from two to twenty-eight. Employment has risen from 2,790 to 5,710. Annual sales have risen from \$55 million to \$458 million.

\* Du Pont of Canada Limited registered trade mark.

## APPENDICE «11-A»

Déclaration de M. F. S. McCarthy, président de la société Du Pont du Canada Limitée

le 22 février 1977

## PREMIÈRE PARTIE — INTRODUCTION

1.1 Merci, monsieur, le président. C'est un grand honneur que de comparaître devant ce comité pour discuter, comme vous me l'avez demandé, des relations canado-américaines dans le domaine de l'industrie des produits chimiques.

1.2 Avant toute chose, sénateurs, je voudrais préciser que je parle en tant que président de la société Du Pont of Canada Limited. Je n'ai ni la compétence ni l'autorité voulues pour parler au nom de l'ensemble de l'industrie chimique canadienne, qui est énormément complexe ni au nom de notre principal actionnaire, E. I. du Pont de Nemours & Company.

1.3 De plus, dans la mesure du possible, je ne parlerai que de ce que la société Du Pont du Canada connaît à fond. Je n'ai pas l'intention de citer des études ou des opinions émises par d'autres personnes mais plutôt de m'inspirer de l'expérience acquise par notre propre société.

1.4 Ceci dit, je voudrais tout d'abord vous présenter ma société. La Société Du Pont du Canada Limitée est une société canadienne de produits chimiques, qui fabrique principalement des fibres synthétiques, des produits plastiques et des produits chimiques industriels. Ces produits et ceux achetés pour la revente, sont distribués au Canada et à l'étranger à plus de 5,000 fabricants et industriels. A l'appendice I figure la liste détaillée de nos produits et des marchés que nous desservons.

1.5 L'histoire de la société commence en 1862, date à laquelle elle a commencé à fabriquer de la dynamite en Ontario. En 1927, la société a diversifié sa production, pénétrant dans de nouveaux secteurs voisins de celui de la chimie et a pris le nom de Canadian Industries Limited. En 1954 les deux principaux actionnaires de la société, il s'agissait alors de E. I. Du Pont de Nemours and Company et de Imperial Chemicals Industries Limited, furent enjoins par un tribunal aux États-Unis de dissocier leurs entreprises disséminées dans diverses parties du monde; ce qui a entraîné la division de la société canadienne en deux sociétés distinctes. Du Pont du Canada Limitée est précisément l'une d'entre elles; cette société se réserva deux secteurs de production importants, d'une part celui du nylon et d'autre part, celui de la cellophane\*—pellicule de cellulose—avant de se lancer dans un programme de croissance multisectorielle.

1.6 Entre 1954 et 1976 la société a plus que triplé ses investissements dans le secteur des installations de fabrication pour les porter à \$521 millions. L'éventail de ses produits manufacturés est passé de 2 à 28 catégories et le nombre d'employés est passé de 2,790 à 5,710. Le produit des ventes annuelles est passé de \$55 millions à \$458 millions.

\* Marque déposée de Du Pont du Canada Limitée.

I.7 The Company owns and operates plants in Ontario and Quebec, and maintains sales offices in New Brunswick, Quebec, Ontario, Alberta and British Columbia.

I.8 Finally, I would like to say a word or two about our status as a subsidiary of a U.S. corporation and how this bears on our operations.

I.9 Du Pont of Canada is a Canadian company, operated by Canadians, in conformity with Canadian laws and practices and observing both the spirit as well as the letter of the federal government's guidelines for good corporate citizenship.

I.10 74.9% of the outstanding shares of the Company are owned by E. I. du Pont de Nemours & Company. However, the management of Du Pont of Canada Limited does not respond in any formal sense to the management of E. I. du Pont. We do not come under the jurisdiction of either their domestic or international operations. Our management is responsible only to our Board of Directors, the composition of which I shall touch on in a moment. Our Company officers are all Canadian citizens, all of whom have spent the major portion of their business careers with Du Pont of Canada. Staffing is done entirely in Canada; transfers between the Company and E. I. du Pont are extremely rare.

I.11 We have a ten man Board of Directors. Four are officers of E. I. du Pont, of whom one is a Canadian and a former Du Pont of Canada President. All of our other directors are Canadian, and three of them are in no other way associated with any part of Du Pont.

I.12 All decisions regarding Du Pont of Canada—whether they be day-to-day operating decisions, questions of long range planning and strategies, or those dealing with investment and financing are made in Canada by our management and our Board. This does not mean to suggest that no consultation takes place with our parent company—indeed it does and we benefit greatly from their technical knowledge and experience. We welcome all the help we can get, but at all times the final decision rests solely with Du Pont of Canada.

## SECTION II—CANADA-U.S. TRADE RELATIONS IN CHEMICAL PRODUCTS

II.1 My invitation to appear before this committee indicated that the subject would be bilateral trade with the United States in chemical products.

II.2 To put the subject in perspective, let me cite a few statistics. (*See Chart 1, attached*) In 1975 Canadian exports of chemical and chemical products to all countries totalled \$763 million; imports were valued at \$1,642 million leaving a deficit on trade of \$879 million. Over 80% of the deficit was accounted for by our trade with the United States. Specifically, in 1975 we sold that nation \$518 million of chemicals and allied products, we imported chemicals valued at \$1.23 billion, leaving a trade deficit of \$713 million. This deficit appears to have increased by about 20% during 1976.

I.7 La société possède et exploite des usines en Ontario et au Québec et dispose également de succursales au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique.

I.8 Enfin, je voudrais dire quelques mots sur notre statut en tant que filiale d'une société américaine et expliquer quelle peut en être l'incidence dans son exploitation.

I.9 Dupont du Canada est une société canadienne exploitée par des Canadiens conformément aux lois et aux pratiques commerciales du pays, qui observe l'esprit et la lettre des principes directeurs du gouvernement en ce qui touche la conduite des sociétés commerciales.

I.10 La société E. I. Du Pont de Nemours & Company possède 74.9 p. 100 des actions en circulation. Toutefois la direction de la société Du Pont du Canada Limitée ne dépend pas formellement de la direction de la société mère. Nous ne relevons, ni de leurs opérations locales, ni de leurs opérations internationales. Notre administration relève du conseil de direction, dont je vais vous décrire brièvement la composition. Les directeurs de notre société sont tous citoyens canadiens qui ont, pour la plupart, passé la majeure partie de leur carrière d'administrateur au service de la société Du Pont du Canada. Le personnel est entièrement recruté au Canada; les transferts d'effectifs entre notre société et la société E. I. Du Pont sont extrêmement rares.

I.11 Notre conseil de direction se compose de dix hommes. Quatre d'entre eux, dont l'un est Canadien et ancien président de la société Du Pont du Canada, représentent la société E.I. Du pont. Tous nos autres directeurs sont canadiens et trois d'entre eux ne sont associés en aucune façon à la société Du Pont.

I.12 Toutes les décisions de la société Du Pont du Canada, qu'il s'agisse du fonctionnement de tous les jours, de planification à long terme, de stratégie, d'investissement ou de financement, sont prises au Canada par nos administrateurs et notre conseil de direction. Cela ne veut pas dire que nous ne consultons jamais notre société-mère: nous le faisons, bien sûr, et nous profitons considérablement des connaissances et de l'expérience technique de ceux qui y travaillent. Nous sommes toujours heureux de recevoir de l'aide, mais les décisions définitives relèvent toujours exclusivement de la Du Pont du Canada.

## ARTICLE II—RELATIONS COMMERCIALES CANADO-AMÉRICAINES DANS LE SECTEUR DES PRODUITS CHIMIQUES

II.1 En m'invitant ici, on m'a prévenu que le comité étudierait des relations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis, dans le secteur des produits chimiques.

II.2 Permettez-moi de vous donner quelques chiffres, histoire de bien situer la question. (Voir tableau 1 ci-joint). En 1975, les exportations canadiennes de produits chimiques vers tous les pays se sont élevées à 763 millions; les importations se sont élevées à \$1,642 millions, d'où un déficit de 879 millions de notre balance commerciale dans ce secteur. Plus de 80 p. 100 du déficit pouvait s'expliquer par nos transactions commerciales avec les États-Unis. Plus précisément, en 1975, nous vendions, à ce pays 518 millions de composés chimiques, alors que nos importations de produits similaires s'élevaient à \$1.23



II.3 It hardly needs to be said, of course, that trade is a two-way street. However, when we in Canada talk about trade we usually talk about exports. Within the chemical industry, as the statistics demonstrate, imports are 2 to 3 times more important than exports.

II.4 Thus, I would like to concentrate much of my remarks this afternoon to the import side of chemical trade—specifically to deal with the questions of U.S. chemical producers as competitors in our domestic markets and our ability (*or lack of ability*) to withstand this competition. For if we cannot successfully compete in our home market it stands to reason that we have little chance of mounting a successful export drive to the U.S.A. let alone anywhere else.

II.5 By and large, most of our U.S. competition comes from the giant chemical corporations which have annual sales in the 3-8 billion dollar range, or roughly 10-20 times larger than our own. We compete in a world of giants and we compete, on the basis of our present size, only with difficulty.

II.6 This trade problem is not unique to Canada's chemical industry. As the Canadian Manufacturers' Association pointed out, Canada's trade deficit in fully manufactured products *now* exceeds a staggering \$10 billion. We know of no other nation that permits such a high proportion of its domestic market to be served by imports.

II.7 The CMA brief gave an excellent review of some of the reasons for this enormous trade deficit which to a considerable extent reflects the declining competitive position of Canadian industry. As they pointed out, Canadian wages are higher than in the United States; our productivity is significantly lower; our construction costs are higher, our capital costs are higher and, as far as we can determine, our total tax burden is higher.

II.8 Because these matters have been reviewed with this Committee by earlier witnesses, I shall only comment that our own experience bears out most of these conclusions.

II.9 What I would like to concentrate on this afternoon is that area where we in Du Pont of Canada feel we have the greatest cost disadvantage. This is the area of economy of scale and, more importantly, what I shall explain later as "economies of accumulated experience".

II.10 First of all, let me touch on the economics of plant scale. For the large majority of Du Pont of Canada products, particularly in man-made fibres and plastic resins, plant scale is perhaps the single most important determinant of efficient, low-cost and hence international competitiveness.

II.11 To demonstrate the significant impact of scale on unit production costs, I would like to show a graph for ethylene—a

milliard; notre déficit commercial était donc de \$713 millions. Ce déficit semble avoir augmenté d'environ 20 p. 100 au cours de 1976.

II.3 Inutile de dire, évidemment, que les relations commerciales sont des relations bilatérales. Toutefois pour le Canada, les relations commerciales prennent généralement la forme d'exportations. D'après les statistiques, les importations dans l'industrie chimique, sont deux ou trois fois plus importantes que les exportations.

II.4 La plupart de mes remarques de cet après-midi porteront donc sur nos importations de produits chimiques, traitant surtout de la concurrence que nous font des fabricants américains de produits chimiques sur nos marchés intérieurs et de notre aptitude (ou de notre inaptitude) à affronter cette concurrence. Car, si nos produits ne sont pas concurrentiels sur notre marché, il est bien évident que nous avons très peu de chance que nos exportations vers les États-Unis, qui sont maîtres partout ailleurs réussissent à concurrencer les produits américains.

II.5 Essentiellement, la plus grande partie de la concurrence que nous affrontons provient de grandes sociétés de produits chimiques dont les ventes annuelles atteignent les \$3 à \$8 milliards, c'est-à-dire 10 à 20 plus que nos propres sociétés. Nous luttons contre des géants et, compte tenu de notre taille actuelle, nous ne le faisons qu'avec difficulté.

II.6 Ce problème commercial n'est pas particulier à l'industrie chimique canadienne. Comme l'ont fait remarquer les représentants de l'Association canadienne des manufacturiers, le déficit commercial canadien dans le domaine des produits finis dépasse maintenant le chiffre renversant de \$10 milliards. Nul autre pays ne permet qu'une telle proportion de son marché intérieur soit monopolisé par les importations.

II.7 L'AMC a très bien exposé certaines des raisons de cet énorme déficit commercial qui trahit nettement l'affaiblissement de la position concurrentielle de l'industrie canadienne. Comme elle l'a souligné, les salaires canadiens sont supérieurs à ceux des États-Unis; notre productivité est sensiblement inférieure. Nos coûts de construction sont plus élevés, nos coûts d'immobilisation le sont aussi et, pour autant que nous puissions en juger, il en est de même de notre fardeau fiscal global.

II.8 Comme ces questions ont déjà été exposées à ce Comité par certains témoins, je me contenterai de dire que notre propre expérience donne raison à la plupart de ces conclusions.

II.9 Cet après-midi j'aimerais surtout vous parler de la position fort désavantagée dans laquelle la Du Pont du Canada se trouve par rapport aux coûts. C'est le domaine de l'économie d'échelle et, ce qui est plus important, ce que j'appellerai plus tard «l'économie d'expérience accumulée».

II.10 D'abord, permettez-moi d'aborder brièvement l'économie d'échelle au niveau de l'usine. Pour la vaste majorité des produits de Du Pont du Canada, plus particulièrement des fibres et des résines plastiques artificielles, l'économie d'échelle au niveau d'une usine est peut-être l'unique et principal facteur déterminant sur le plan de l'efficacité, des prix de revient avantageux et, partant de la capacité concurrentielle internationale

II.11 Pour démontrer combien l'économie d'échelle influe sur les coûts de production unitaires, j'aimerais vous montrer



basic petrochemical building block. (*Chart 2*) For this product, unit costs decline by just over 20% when capacity is doubled from 300,000 metric tons per annum to 600,000. Many other examples could be shown which confirm this phenomenon, but in the interests of time I will confine myself to this one example. However, I can assure you that this situation is typical of most of Du Pont of Canada's products.

II.12 The economics of plant scale are really one part of the total effect of size on a company's performance. For example, as a company grows in size and gains experience with a product, better methods are devised and adopted for scheduling and work organization, more effective purchasing operations are evolved, more efficient distribution and marketing procedures are developed, R&D, advertising, and other critical functions become more effective, and are performed with a lower unit cost.

II.13 these factors have been researched exhaustively by the Boston Consulting Group, of Boston, Mass. <sup>(1)</sup> The theoretical underpinning of this research is a phenomenon called the experience curve which in turn is derived from the well known learning curve. According to the learning curve theory, the time needed to perform a task either on the shop floor or in the management offices, decreases as a constant percentage the more often it is done.

II.14 But not just unit labour costs act in this way. Overall unit costs in constant dollars also decline by fixed percentages each time the number of units produced doubles. The BCG people have spent years testing these relationships over a number of products and industries. The results have clearly demonstrated that each time a firm's experience with a product doubles, unit costs of production decline by 20-30 p. 100. Accumulated experience is measured as the accumulated volume of production. This decline in unit costs is the result of the combined effect of learning, specialization, investment and scale.

II.15 I have with me several charts which demonstrate the application of these principles. These charts (*numbers 3-6*), which we have reproduced for you with the permission of the Boston Consulting Group, cover a wide range of industries such as integrated circuits, electric power, television receivers, and facial tissues. I also have, in addition, three charts (*numbers 7-9*) which show the experience curve principles applied to a cross-section of Du Pont of Canada products. Specifically we have chosen one product from each of our major product groups—i.e. polyethylene resin, one textile fibre, and one chemical.

II.16 the latter two charts pertaining to my company also include the relevant experience curves for E. I. du Pont de

un graphique sur l'éthylène—un bloc de construction pétrochimique de base. (Tableau 2) Pour ce produit, les prix unitaires de revient ne baissent que d'un peu plus de 20 p. 100 lorsque la capacité de production double et passe de 300,000 milles tonnes métriques à 600,000 par année. On pourrait citer de nombreux autres exemples qui confirment ce phénomène, mais pour épargner du temps, je me limiterai à cet exemple. Toutefois, je puis vous assurer que cette situation est typique pour la plupart des produits de Du Pont du Canada.

II.12 L'économie à l'échelle de l'usine est vraiment un des facteurs de l'influence globale de la taille d'une entreprise sur son rendement. Par exemple, à mesure qu'une entreprise prend de l'ampleur et acquiert de l'expérience dans la fabrication d'un produit, elle conçoit et adopte de meilleures méthodes de répartition et d'organisation du travail, elle met au point des techniques d'achat plus efficaces, et ses procédés de distribution et de mise en marché s'améliorent, les activités de recherche et de développement, la publicité et les autres fonctions essentielles gagnent en efficacité et le coût unitaire diminue d'autant.

II.13 Le Boston Consulting Group de Boston (Mass.)<sup>(1)</sup> a étudié longuement ces divers facteurs. La base théorique de ces recherches est un phénomène appelé la courbe d'expérience qui, à son tour, découle de la courbe d'apprentissage bien connue des experts. Selon la théorie de la courbe d'apprentissage, le temps nécessaire pour accomplir une tâche en atelier ou dans les bureaux de l'administration diminue de façon constante et proportionnelle au nombre de fois que cette tâche est accomplie.

II.14 Toutefois, cette diminution ne s'applique pas seulement aux coûts unitaires de la main-d'œuvre. Les coûts unitaires totaux, établis en dollars constants, diminuent également dans des proportions précises, chaque fois que le nombre d'unités produites double. Les experts du BCG ont étudié pendant plusieurs années ces interactions en observant divers produits et industries. Les résultats ont démontré clairement que chaque fois que double l'expérience d'une entreprise dans la fabrication d'un produit, les coûts unitaires de production diminuent de 20 p. 100 à 30 p. 100. L'expérience acquise est mesurée en termes de volume de production total. Cette baisse des coûts unitaires résulte des effets combinés de l'apprentissage, de la spécialisation, de l'investissement et de l'échelle.

II.15 J'ai apporté plusieurs tableaux qui démontrent l'application de ces principes. Ces tableaux (de 3 à 6) que nous avons reproduits pour vous, avec la permission du Boston Consulting Group, portent sur une gamme étendue de produits, tels que les circuits intégrés, les moteurs électriques, les appareils de télévision et les tissus faciaux. En outre, j'ai trois tableaux (numéros 7, 8, 9) qui illustrent les principes de la courbe d'expérience appliqués à un échantillon de produits fabriqués par Du Pont of Canada. Nous avons, plus précisément, choisi un produit de chacune de nos principales catégories de produits—par exemple, la résine de polyéthylène, une fibre textile, et un produit chimique.

II.16 Les deux derniers graphiques provenant de notre société comprennent aussi les courbes d'expériences pertinentes

<sup>(1)</sup> See *Perspectives On Experience*, the Boston Consulting Group, Inc., Boston, Mass. 1970.

<sup>1</sup> Voir *Perspectives on Experience*, Boston Consulting Group, Inc., Boston (Mass.). 1970.

Nemours. The larger accumulated experience which our parent has had with these products, by virtue of their larger size, has given them a significant unit cost advantage (19-25% in the examples given). And because their accumulated experience in these products is roughly 10 times that of Du Pont of Canada, it is virtually impossible for us to catch up, although we certainly benefit to some extent from their accumulated experience.

II.17 We have proved to our own satisfaction that experience curves represent what actually happens in our kind of businesses. This research has profound implications for corporate behaviour and public policy. It says that, by definition, a large efficient company, because it accumulates experience at a faster rate, has lower unit costs than a small efficient company in the same business. Furthermore, it says that a rational strategy for a larger producer is to hold his profit margins down thus gaining a larger market share, accumulating experience faster and further reducing his unit costs. The smaller producer has no choice but to meet these prices and accept a lower profit margin.

II.18 It says that, at least in our kind of businesses, fragmentation is folly not only from the producer's point of view but also from the consumers'. The lowest costs and hence the lowest consumer prices derive from the larger companies. This means inevitably, that competitive policy designed to prevent market concentration, that is to fragment the market among a large number of competitors, undermines the productivity of our kind of businesses and penalizes the consumer.

II.19 Generally speaking, the U.S. market for any product line is 10 to 20 times as big as that in Canada. This means that in the United States there can be several large volume low cost producers whereas in Canada the market is seldom big enough to support even one. Furthermore, we usually compound this situation by fragmenting the market among several producers and, in addition, permit a share of the already small and fragmented market to be taken by foreign suppliers.

II.20 We are in competition in the Canadian domestic market with large, and therefore low cost, foreign producers, particularly those in the U.S. Prices are established by the laid down cost of foreign offerings, that is by U.S. prices plus freight and whatever duty may be applicable. The Canadian producer must either meet these prices and take whatever profit margin his higher costs will allow or abdicate the market. Let me add this situation is not infrequently still further compounded by dumping. Time will not permit me to elaborate on this.

tes pour E.I du Pont de Nemours. L'expérience très considérable acquise par notre société mère dans la fabrication de ces produits, en vertu de la taille plus importante de l'entreprise, a donné à cette dernière un avantage considérable par rapport au prix de revient unitaire (19-25 p. cent dans les exemples donnés). Et comme l'expérience acquise avec ces produits est d'environ dix fois supérieure à celle de Du Pont of Canada, il nous est presque impossible de rattraper du Pont de Nemours bien que nous profitons dans une certaine mesure de cette expérience qu'ils ont accumulée.

II.17 Nous avons prouvé, à notre satisfaction, que les courbes d'expérience représentent ce qui se produit réellement dans notre genre de commerces. Cette recherche a des incidences profondes sur le comportement de la société et de la politique publique. Par définition, cela indique qu'une société rentable de grande envergure, parce qu'elle accumule de l'expérience à un rythme plus rapide, obtient des prix de revient unitaires moins élevés qu'une petite société rentable dans le même secteur d'activité. En outre, cela démontre que la stratégie rationnelle que doit adopter un fabricant important, consiste à maintenir sa marge de profit à un niveau plus bas afin de s'approprier une plus large part de marché, d'accumuler de l'expérience plus rapidement et de diminuer encore plus ses prix de revient unitaires. Le fabricant dont l'entreprise est de moindre envergure n'a pas d'autre choix que de concurrencer ces prix et d'accepter une marge de profit plus faible.

II.18 Cela souligne aussi le fait, qu'au moins pour notre genre de commerce, la fragmentation est déraisonnable non seulement pour le fabricant, mais aussi pour le consommateur. Les sociétés les plus importantes pratiquent les coûts les plus bas, et donc les moins élevés à la consommation. Il s'ensuit qu'une politique concurrentielle, visant à empêcher la concentration du marché, c'est-à-dire à le répartir entre un grand nombre de concurrents, sape notre productivité tout en pénalisant le consommateur.

II.19 En général, le marché est entre 10 et 20 fois plus vaste aux États-Unis qu'au Canada, et ce pour tous les produits, ce qui signifie qu'il peut y avoir aux États-Unis plusieurs vastes entreprises pratiquant des coûts peu élevés, alors qu'au Canada, le marché est rarement assez développé pour en accepter, ne serait-ce qu'une seule. En outre, cette situation est en général aggravée parce que nous fragmentons le marché entre plusieurs producteurs, tout en autorisant de plus des fournisseurs étrangers à s'accaparer d'une partie de ce marché fragmenté et déjà insuffisant.

II.20 Le marché canadien est en concurrence avec des producteurs importants qui pratiquent donc des coûts inférieurs aux nôtres, et en particulier avec ceux des États-Unis. Les prix sont fixés à partir des coûts établis pour les offres étrangères, c'est-à-dire qu'il s'agit des prix américains auxquels s'ajoutent le fret et les droits qui peuvent s'appliquer. Le producteur canadien doit soit accepter ces prix et faire les marges de profit que lui amèneront ses coûts les plus élevés, soit se retirer du marché. Je voudrais ajouter que cette situation se complique souvent davantage par le dumping, mais je n'ai pas assez de temps pour m'y attarder.



### SECTION III—THE INTERDEPENDENCE OF INDUSTRY

III.1 Canadian trade policy, favouring trade liberalization, is a reflection of the widespread acceptance of the theory of comparative advantage. This theory, as you know, stipulates that any country should produce those products in which it has the greatest cost advantage relative to other nations. Thus, some industries are deemed logical to Canada and should be supported by public policy while others are not and should be abandoned.

III.2 The great weakness of this position is that it is too simplistic. Individual industries do not operate in a vacuum but are tied in an extremely complex, interrelated manner to both supplying and customer industries.

III.3 For example, within the chemical industry U.S. information indicates that about 7% of the output of the petrochemical industry (*or roughly 8 billion pounds annually*) is consumed by the textile and garment industry through man-made fibres. The proportion for Canada is somewhat lower, probably about 5%, because such a large proportion of our textile and apparel markets are served by imports. Nevertheless, the clothing and apparel industry in Canada is a critically important customer for our highly sophisticated petrochemical sector.

III.4 Other similar comparisons could be made. For example, without a pulp and paper industry we would not have a viable caustic soda and chlorine industry. Without a strong plastics processing industry even our large, efficient petrochemical and plastic resin operations could not survive.

III.5 To some extent these interrelationships can be quantified using a highly sophisticated technique called input/output analysis, which attempts to measure the flow of goods and services between the various segments of the Canadian economy.

III.6 According to a study commissioned by the CCPA a couple of years ago, using Statistics Canada's latest input/output table, it can be demonstrated that for every one million dollars in increased output in the chemical industry, 32 additional jobs are created in the chemical industry itself and another 90 jobs in other industries. In other words, for every one new job that we create in the chemical industry, 3 additional jobs are created for other Canadians in supplying, consuming and other industries. Similarly for the clothing industry, for every one million dollar increase in output, 69 additional jobs are created in the apparel trades and an additional 114 jobs elsewhere in the economy.

III.7 These interrelationships make policy formulation extremely complex. Desirable as it may be in theory, we cannot in reality pick and choose industries for support because they have some sort of comparative advantage, and let others die because they do not. For example, if the clothing industry were to be phased out, as many academic economists and journalists have suggested, it would seriously undermine

### PARTIE III—L'INTERDÉPENDANCE DE L'INDUSTRIE

III.1 La politique commerciale du Canada, qui favorise la libéralisation du commerce, reflète la théorie largement acceptée des avantages relatifs en vertu de laquelle, vous le savez, les pays devraient fabriquer les produits qui leur accordent les plus grands avantages économiques par rapport à d'autres. Ainsi, certaines industries sont considérées logiques pour le Canada et devraient être appuyées par l'État, alors que d'autres qui ne le sont pas devraient être abandonnées.

III.2 La simplicité de cette position constitue sa grande faiblesse. Chaque industrie ne se suffit pas à elle-même, mais est étroitement liée, et d'une façon extrêmement complexe, aux industries d'approvisionnement et de consommation.

III.3 Par exemple, les données sur l'industrie chimique américaine nous indiquent qu'environ 7 p. 100 de la production de l'industrie pétrochimique (soit environ 8 milliards de livres par an) sont absorbés directement par l'industrie du textile et du vêtement pour les fibres fabriquées à la main. Ce pourcentage canadien est quelque peu inférieur, probablement aux alentours de 5 p. 100, vu qu'une très grande partie de notre marché des textiles et du vêtement est alimenté par les importations. Quoi qu'il en soit, l'industrie canadienne du vêtement et de l'habillement constitue un consommateur important pour ce secteur très hautement spécialisé qu'est la pétrochimie.

III.4 On pourrait faire d'autres comparaisons du même genre. Par exemple, sans l'industrie des pâtes et papiers, nous ne pourrions pas avoir une solide industrie d'hydrate de soude et de chlore. Sans une industrie de transformation des plastiques durs, l'efficacité même de nos industries pétrochimiques et de transformation de la résine de plastique ne pourraient pas être maintenue.

III.5 Il serait possible, jusqu'à un certain point, d'évaluer les relations mutuelles entre ces différents secteurs industriels en employant une méthode de calcul très spécialisée appelée l'analyse intran-extran, qui permet de mesurer le mouvement des biens et des services entre les différents secteurs de l'économie canadienne.

III.6 Selon une récente étude parrainée il y a deux ans par l'ACFPC on a démontré, en utilisant les tables d'intran-extran de Statistique Canada, que pour chaque million de dollar d'augmentation de la production de l'industrie chimique, on réussissait à créer trente-deux emplois supplémentaires dans l'industrie chimique elle-même et quatre-vingt-dix autres dans les divers secteurs industriels. En d'autres termes, pour chaque nouvel emploi que nous créons dans l'industrie chimique, trois emplois supplémentaires sont créés dans les industries de l'approvisionnement, de la consommation et autres. De même, dans l'industrie du vêtement, pour chaque augmentation de production d'une valeur d'un million de dollars, on crée 69 emplois dans les métiers touchant le vêtement et 114 ailleurs dans d'autres secteurs de l'économie.

III.7 Ces interrelations rendent extrêmement complexe l'établissement d'une politique. Si souhaitable que cela puisse paraître en théorie, nous ne pouvons effectivement choisir d'aider certaines industries parce qu'elles présentent des avantages par rapports à d'autres et laisser les autres disparaître parce qu'elles en offrent moins. Par exemple, si l'industrie du vêtement devait graduellement disparaître, comme beaucoup



the viability of our man-made fibres and petrochemical industries. These latter activities are precisely the high technology, capital-intensive, high productivity sectors that our governments claim they want to foster.

#### SECTION IV—CONCLUSIONS

IV.1 I have posed the problem. The question is what should we do about it. I will first presume to offer some ideas on manufacturing in general and then address myself more specifically to the two specific points I have raised: size and industrial interdependence.

IV.2 I would respectfully suggest that we as Canadians must first decide whether we want a manufacturing industry or not. This is not an academic question. As other witnesses have pointed out, Canadian manufacturing is steadily declining as a share of GNP. We already devote a smaller proportion of our economic activity to manufacturing than any other industrialized nation in the world.

IV.3 I believe strongly that we must have a viable manufacturing industry in Canada—to upgrade our natural resources, to increase our national productivity, which is the only way to improve our standard of living, and to create much of the employment and incomes upon which our enormous superstructure of service and public sector activities depend.

IV.4 If we decide we want a manufacturing industry, then we must have a national commitment to this goal and we must set out purposefully, deliberately and pragmatically to achieve this purpose. It won't just happen. It has to be made to happen.

IV.5 It won't happen under existing trade policy or if we continue to make decisions on academic, or theoretical, or doctrinaire bases without heeding what industry has to say about the impact on manufacturing activity. A good example is the reported situation in the GATT negotiations that we are likely to go along with a 50% across the board tariff cutting formula—with exceptions, but with exceptions most difficult of attainment. The hard fact is that such an eventuality would be an unmitigated disaster for much, probably most, of manufacturing industry.

IV.6 I am sure that Bruce Macdonald would support this statement for the chemical industry and, if your Committee would be interested, I would be pleased to provide you *on a confidential basis* with our assessment of its impact on Du Pont of Canada.

IV.7 The handicaps to manufacturing that your Committee is familiar with will have to be eliminated or offset. No single, simple formula will do the job. There are no easy answers. Action will have to be selective. Almost every product line needs individual consideration. A good example of what is needed is the actions which Mr. Chrétien has been taking with respect to the textile and garment industries.

IV.8 In my humble, and perhaps somewhat biased, opinion, we must act more in Canada's self interest and less as a white knight leading the western world into the paths of doctrinaire

d'économistes et de journalistes l'ont donné à entendre, la viabilité de nos entreprises de fabrication de fibres synthétiques et de nos industries pétrochimiques en serait sérieusement affaiblie. Ces derniers domaines d'activité sont précisément les secteurs de hautes productivité, de technologie avancée et d'investissements élevés que nos gouvernements prétendent encourager.

#### PARTIE IV—CONCLUSIONS

IV.1 J'ai défini le problème. On doit maintenant se demander quelles solutions il faut lui apporter. Je voudrais d'abord exprimer quelques idées sur la fabrication en générale pour ensuite traiter de deux questions plus précises que j'ai moi-même soulevées: la taille et l'interdépendance des industriels.

IV.2 Je dirais d'abord respectueusement que les Canadiens doivent en premier lieu décider s'ils veulent ou non une industrie manufacturière. La question n'est pas théorique. Comme l'ont fait remarquer d'autres témoins, le secteur manufacturier du Canada représente une fraction de moins en moins importante du PNB. Nous consacrons déjà une plus petite partie de notre activité économique à la fabrication que tout autre pays industrialisé du monde.

IV.3 Je crois fermement que nous devons avoir une industrie manufacturière viable au Canada, pour développer nos ressources naturelles, accroître notre productivité nationale, ce qui est la seule façon d'améliorer notre niveau de vie, et de créer une bonne part des emplois et des revenus sur lesquels repose l'énorme superstructure de notre secteur tertiaire.

IV.4 Si nous décidons d'avoir une industrie manufacturière, l'engagement doit être pris au niveau national pour atteindre ce but, et nous devons essayer de l'atteindre de façon décidée, délibérée et pragmatique. Cela ne se fera pas tout seul. Nous devons en favoriser la réalisation.

IV.5 Cela ne se produira pas si nous continuons à prendre des décisions à partir de théories ou de doctrines, sans tenir compte de ce que l'industrie a à dire à propos de l'incidence des décisions sur la fabrication. Par exemple, d'après l'état des négociations du GATT, nous devons vraisemblablement faire face à une formule de réduction générale des tarifs de l'ordre de 50 p. 100, qui prévoit des exceptions, mais des exceptions peu accessibles. Le fait est que ce serait absolument désastreux pour une grande partie, si ce n'est pour l'ensemble de l'industrie manufacturière au Canada.

IV.6 Je suis certain que Bruce Macdonald appuierait cette déclaration pour l'industrie chimique et, si cela intéresse votre Comité, je serais heureux de vous fournir à titre confidentiel notre évaluation de son impact sur Du Pont du Canada.

IV.7 Les difficultés qu'éprouve l'industrie manufacturière, difficulté que votre Comité connaît bien, doit être éliminée ou compensée. Aucune formule simple n'est suffisante. Il n'existe pas de solution facile. Les mesures qui seront prises devront être bien choisies. La plupart des catégories de produits exigent un examen séparé. M. Chrétien a donné un bon exemple de ce qu'il faut faire avec les mesures qu'il a prises en ce qui concerne les industries du textile et du vêtement.

IV.8 A mon humble—et peut-être partial—avis, nous devons agir davantage dans l'intérêt du Canada, et moins comme un chevalier sans reproche guidant le monde occidental

economic righteousness. We must be less reluctant to use the tools and safeguards available to us within GATT. We must make use of these provisions, as others do, in a tough minded, hard headed way in our own self interest.

IV.9 If your Committee will forgive this polemic, I would like to get back to the specific problem of scale in our kind of businesses. The problem, as I have said, is market size and this being so, the Economic Council recommendations would seem to be an inspired solution. Indeed, on a selective basis and in the long term, it may be the answer for some products, but it is emphatically not the answer for all or even most of them.

IV.10 I would certainly concur in large measure with the conclusions reached by Professor Myron J. Gordon, in a recent paper given to a Financial Post—University of Toronto conference.<sup>(2)</sup> Professor Gordon concluded that a customs union with the U.S. would be a prescription for disaster; that over the course of history, where a comparatively underdeveloped country allowed a free trade policy, it invariably sank further into dependence and underdevelopment.

IV.11 The greater market access provided by bilateral free trade with the United States *would* benefit one or two of our businesses which are at or nearing world scale.

IV.12 Free Trade is, however, not without hazard. There would be a strong tendency for new facilities to be located nearer the centre of the common market and a collateral tendency for control to slip away from Canada.

IV.13 There are one or two of our businesses which would neither be helped nor hurt by free trade. These are businesses like explosives which serve industries not jeopardized by free trade, e.g. mining, and for which transportation costs or other factors provide natural protection.

IV.14 Free trade with the United States would, however, wipe out the rest of our businesses. They would be overwhelmed by the large low cost U.S. producers long before they could take advantage of increased market access to grow to world scale. Some would continue as long as they could generate cash, but expansion would be precluded and slow death inevitable.

IV.15 If we want these businesses to help provide the balanced manufacturing industry we need in Canada, we will have to use all the tools of trade policy to offset the handicaps of operations in Canada and to foster their growth to reasonable scale.

IV.16 The first requirement to minimize our scale handicap and to achieve the lowest costs possible consistent with our market size is to reserve as much as possible of the Canadian

dans les sentiers d'une droiture économique doctrinaire. Nous ne devons pas hésiter tellement à nous servir des outils et des garanties mis à notre disposition dans le cadre du GATT. Nous devons invoquer ces dispositions, comme le font les autres, d'une façon déterminée, entêtée, pour servir nos intérêts personnels.

IV.9 Si votre Comité voulait bien se détourner de cette polémique, j'aimerais retourner au problème précis de l'échelle dans notre type d'entreprise. Comme je l'ai déjà souligné, le problème réside dans l'envergure du marché; ainsi, les recommandations du Conseil économique semblent présenter une solution réaliste. L'on pourrait même dire que, sur une base sélective à long terme, se serait peut-être la solution pour certains produits, mais dans la pratique, ce n'est pas du tout la solution dans le cas de tous les produits, ou presque.

IV.10 Je partage en grande partie les conclusions du professeur Myron J. Gordon, conclusions qu'il a fait connaître lors d'une récente conférence—*Financial Post*—université de Toronto<sup>(2)</sup>. Le professeur Gordon a en effet souligné que la conclusion d'une union douanière avec les États-Unis serait un pas vers le gouffre, et que l'histoire a démontré que lorsqu'un pays adopte une politique de libre échange envers un pays plus développé que lui, il se retrouve invariablement dans un état de dépendance et de sous-développement accrus.

IV.11 La plus grande accessibilité au marché que permettrait une politique de libre échange avec les États-Unis, ne profiterait qu'à une ou deux de nos entreprises qui opèrent à l'échelle mondiale, ou presque.

IV.12 Toutefois, le libre échange comporte des risques. On aurait beaucoup tendance à établir les nouvelles installations près du centre du marché commun, et le Canada verrait peut-être le contrôle lui échapper.

IV.13 Le libre-échange n'influerait d'aucune façon sur une ou deux de nos autres industries. En effet, dans le cas des industries qui, comme celle des explosifs, desservent d'autres industries comme l'industrie minière, entre autres, les coûts de transport et d'autres facteurs constituent une protection naturelle contre le libre-échange.

IV.14 Le libre-échange avec les États-Unis signifierait cependant la fin de nos autres industries. Ces dernières périlliciteraient en raison des coûts inférieurs des producteurs américains bien avant que l'accroissement de leur marché ne leur permette de se développer à l'échelle mondiale. Certaines continueraient leurs activités jusqu'à l'épuisement de leurs fonds, mais une expansion ralentie mènerait à une mort lente et certaine.

IV.15 Si nous désirons que ces industries contribuent à établir une industrie manufacturière stable au Canada, nous devrons utiliser tous les mécanismes de politique commerciale pour compenser les désavantages des activités au Canada et pour promouvoir leur connaissance à une échelle raisonnable.

IV.16 La seule façon de minimiser nos désavantages au niveau de la production et de diminuer les coûts autant que possible compte tenu de l'importance de notre marché est de

<sup>(2)</sup> The Policy Options, Myron, J. Gordon, Professor of Finance and Political Economy, University of Toronto, at the Financial Post—University of Toronto Conference, "Can We Still Compete", January 26, 1977.

<sup>(2)</sup> Quelle politique choisir? (The Policy Options), Myron J. Gordon, professeur d'économie financière et politique, université de Toronto—*Financial Post*—Conférence de l'université de Toronto, «Can We Still Compete», le 26 janvier 1977.



market for Canadian producers. This would have to be done by using a variety of policies—no single, simple formula will do the job. For example, in the case of textile fibres, tariffs and effective anti-dumping action would seem to be the most appropriate public policies for enhancing scale and hence more competitive unit costs. For the apparel industry, however, scale is not the problem. In this industry low wage countries are the problem and here comprehensive, long range quotas are the only answer.

IV.17 More than a larger share of the domestic market is, however, needed for the well-being of these businesses. We also need to do something about the fragmentation of production within Canada.

IV.18 Production rationalization would, of course, lead to a greater concentration of production within Canada and a reduced number of domestic competitors. In fact, in many instances, it might well mean that we would have only one producer in Canada.

IV.19 I have already referred to the fallacy of the view that a large number of competitors means lower prices for consumers. Even in the case of a sole Canadian producer, there would still be plenty of competition from foreign manufacturers or from producers of generically different products competing for the same markets. It is this same competition which keeps the prices of most of our products well below the limits imposed by the AIB. In fact, as I noted before, the Canadian price ceiling for these products would be the U.S. price, plus duty.

IV.20 It cannot be denied, of course, that this would mean that Canadian consumers would have to continue to pay prices higher than those charged by the lowest world scale producers. To some extent, these higher prices are partly illusory. For example—and permit me to use the textile industry again for a moment—imports which seem to offer a retail bargain have meant the elimination of tens of thousands of Canadian jobs, and apart from the terrible social problem involved, most of these people have had to turn to unemployment insurance. Furthermore, the lower levels of domestic production have meant less wages and salaries, less profits and hence a significant loss in government revenue. It is by no means clear that the lower import prices are in fact a true bargain, if we include all the costs including those paid by consumers at retail and those paid by consumers as taxes.

IV.21 Even if all the cost of domestically produced goods turned out to be somewhat higher than imports, however, we would submit that Canadians should be prepared to pay those higher prices for the privilege of being Canadian and I would like to close this presentation with a brief explanation of what I mean by that statement.

IV.22 To be quite realistic, from an economic point of view, Canada should not exist as a nation. Our population is small, our geography enormous. Looking at North America as a

réserver la majeure partie du marché canadien aux producteurs canadiens. Pour ce faire, il faudra adopter un ensemble de politiques; une solution simple et unique étant hors de question. Par exemple, dans le cas des fibres textiles, l'imposition de tarifs et de règlements anti-dumping s'impose afin d'accroître l'échelle de production et de rendre les coûts unitaires plus concurrentiels. Dans l'industrie du vêtement, l'échelle de production ne constitue pas un problème. Puisque dans cette industrie, les pays où la main-d'œuvre est bon marché constituent la source de nos problèmes, des contingentements globaux et à long terme semblent la seule solution possible.

IV.17 Pour favoriser la croissance de ces industries, il ne suffit pas de leur assurer uniquement une part plus importante du marché national. Il faut également résoudre le problème de la fragmentation de la production au Canada.

IV.18 La rationalisation de la production entraînerait naturellement une plus grande concentration de la production au Canada et réduirait le nombre des concurrents canadiens. En fait, dans de nombreux cas, cela signifierait que nous n'aurions qu'un seul producteur au Canada.

IV.19 J'ai déjà indiqué qu'il était faux de penser que l'augmentation du nombre des concurrents entraînait une baisse des prix pour les consommateurs. Même dans le cas d'un producteur canadien unique, il y aurait toujours une forte concurrence de la part des producteurs étrangers et de la part de producteurs d'articles différents qui tenteraient de s'approprier les mêmes marchés. C'est cette même concurrence qui maintient les prix de la plupart de nos produits bien au-dessous des limites imposées par la Commission de lutte contre l'inflation: En fait, comme je l'ai déjà fait remarquer, le plafond des prix canadiens pour ces produits équivaudrait aux prix américains augmentés des droits de douane.

IV.20 On ne peut naturellement pas nier que cette mesure obligerait les consommateurs canadiens à continuer de payer des prix plus élevés que les prix les plus bas à l'échelle mondiale. Dans une certaine mesure, la différence est assez illusoire. Par exemple, si vous me permettez de parler encore de l'industrie textile pendant un moment, les produits importés qui semblent vendus à bas prix au détail ont entraîné la suppression de dizaine de milliers d'emplois au Canada, et outre les dramatiques problèmes sociaux qui en ont résulté, la plupart des travailleurs concernés ont dû demander des prestations d'assurance-chômage. De plus, la diminution de la production intérieure a entraîné une baisse des salaires, une baisse des bénéfices et par contre-coup, une perte importante de revenu pour le Gouvernement. Il n'est nullement évident que les produits importés à bas prix constituent une véritable économie, si l'on y inclut tous les coûts payés par le consommateur au niveau du détail et sous forme d'impôts.

IV.21 Même si tous les coûts des produits fabriqués au Canada s'avéraient quelque peu supérieurs à ceux des produits importés, il nous semble malgré tout que les Canadiens devraient être prêts à payer des prix plus élevés pour garder leur privilège d'être Canadiens et j'aimerais terminer mon exposé en expliquant brièvement ce que j'entends par cette formule.

IV.22 Si l'on veut être réaliste, au point de vue économique, le Canada ne devrait pas exister en tant que pays. La population est faible et le pays immense. Si l'on considère l'Amérique



geographic entity, the normal flow of economic affairs should be North/South rather than the somewhat artificially directed East/West flow that now exists. If economics were the only criterion Canada and the United States would surely be one nation.

IV.23 Canada, then, exists for others reasons despite the logical flow of economic forces. We as a nation long ago decided we wanted an independent, separate country.

IV.24 Du Pont of Canada certainly endorses that choice. Our concern is that we Canadians fail to recognize or remember that our independence entails an economic penalty. We cannot have, with our small population and small market, what we sometimes seem to expect: both our political independence and the standard of living of the United States with its huge population and huge market.

IV.25 We as Canadians must recognize that a small, widely dispersed, socially conscious nation involves cost penalties. If we are unwilling to accept these penalties, then our secondary industry will cease to exist and slowly but surely whether we like it or not, production and decision making will shift southward and some of our cherished independence will go as well.

IV.26 This concludes my formal presentation, Mr. Chairman. I or my colleagues will be delighted to attempt to answer any questions which the honourable senators may wish to put to us.

du nord comme une entité géographique, il semble que le mouvement normal de l'économie devrait se faire du nord au sud plutôt que est en ouest, situation assez artificielle que nous avons actuellement. Si ce n'était qu'une question d'économie, le Canada et les États-Unis formeraient sûrement un seul pays.

IV.23 L'existence du Canada se fonde donc sur des raisons autres que le mouvement logique des forces économiques. Nous avons décidé il y a très longtemps d'être un pays indépendant et distinct.

IV.24 La société Du Pont du Canada appuie entièrement cette décision. Toutefois, nous nous préoccupons du fait que les Canadiens ne reconnaissent ou ne se rappellent pas que l'indépendance de notre pays entraîne un tribut économique. En raison de notre faible population et des marchés restreints, nous ne pouvons avoir tout ce à quoi nous semblons parfois nous attendre: soit notre indépendance politique et le même niveau de vie que connaissent les États-Unis avec leur très forte population et un énorme marché.

IV.25 En tant que Canadiens, nous devons reconnaître qu'un pays à population faible et très dispersée et pourvu d'une conscience sociale, doit payer cher son existence. Si nous ne sommes pas disposés à accepter les coûts que cela comporte, notre industrie secondaire cessera d'exister et que nous le voulions ou non, nous ferons lentement mais sûrement face à un mouvement vers le sud de la production et du processus décisionnel et nous perdrons ainsi cette indépendance à laquelle nous tenons tant.

IV.26 Ceci termine mon exposé, Monsieur le président. Mes collègues et moi nous nous ferons un plaisir d'essayer de répondre à toutes les questions que pourraient nous poser les honorables sénateurs.

CHART 1

CANADIAN  
TRADE IN CHEMICALS AND  
CHEMICAL PRODUCTS

<u>AREA</u>	1975 \$ MILLION		
	<u>IMPORTS</u>	<u>EXPORTS</u>	<u>DEFICIT</u>
ALL COUNTRIES	1,642	763	-879
U.S.A.	1,231	518	-713

SOURCE: DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND COMMERCE

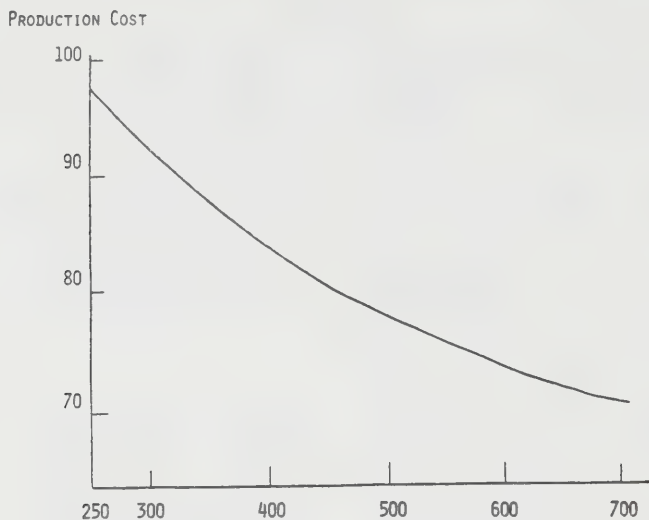
TABLEAU 1

COMMERCE  
CANADIEN DES PRODUITS  
CHIMIQUES

<u>PAYS</u>	1975 \$ MILLION		
	<u>IMPORTATIONS</u>	<u>EXPORTATIONS</u>	<u>DÉFICIT</u>
TOUS LES PAYS	1,642	763	-879
É.-U.	1,231	518	-713

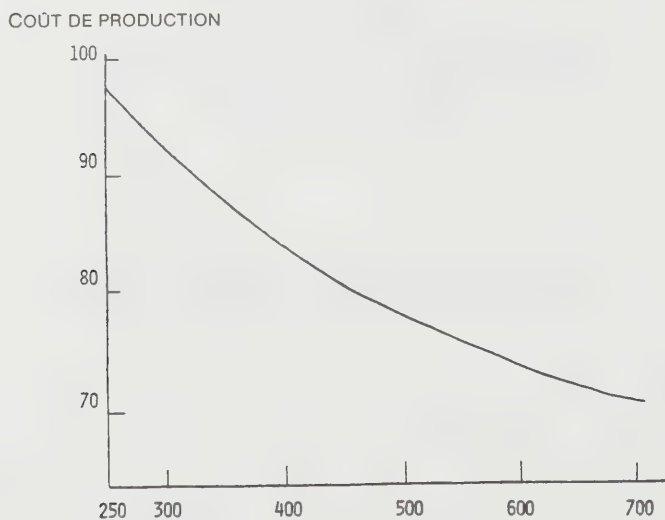
SOURCE: MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

CHART 2

EFFECT OF PLANT SIZE ON ETHYLENE PRODUCTION COST

SOURCE: LUMMUS COMPANY

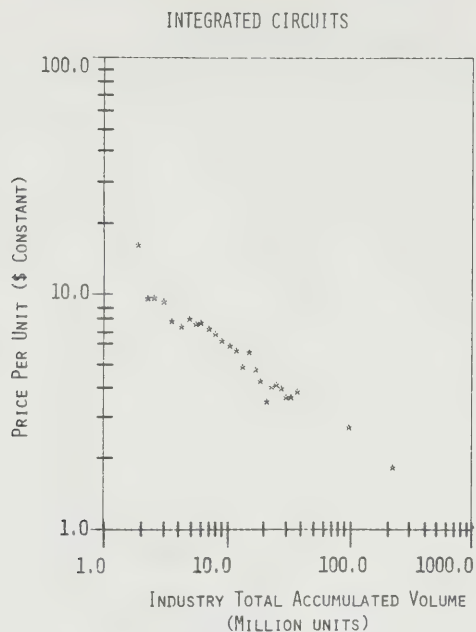
TABLEAU 2

INFLUENCE DE L'ENVERGURE DE L'USINE SUR  
LE COÛT DE PRODUCTION DE L'ÉTHYLÈNE

SOURCE: SOCIÉTÉ LUMMUS

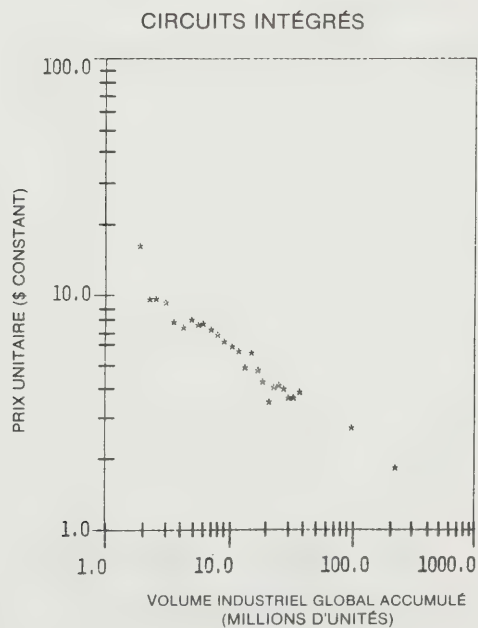


CHART 3



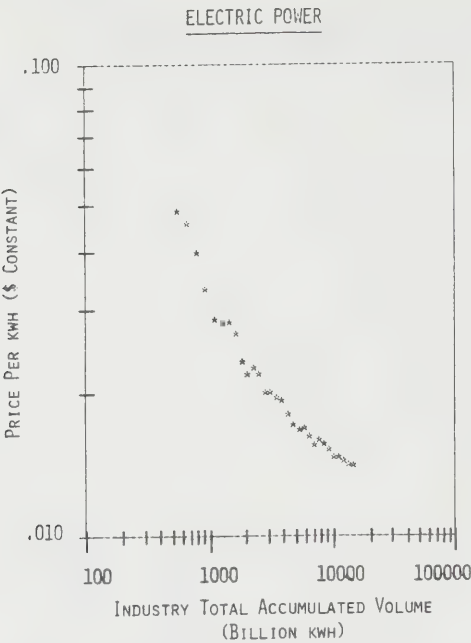
SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

TABLEAU 3



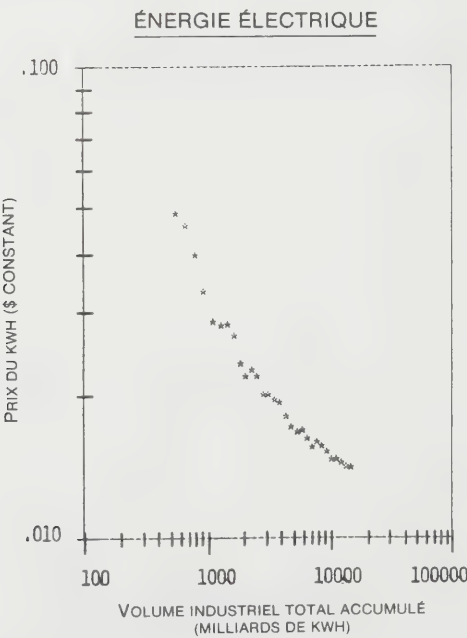
SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

CHART 4



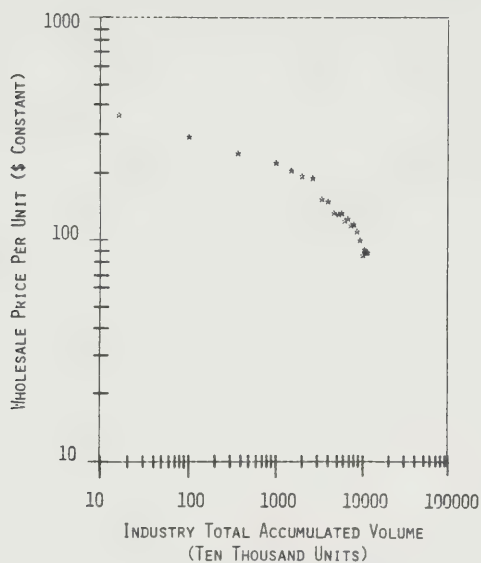
SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

TABLEAU 4



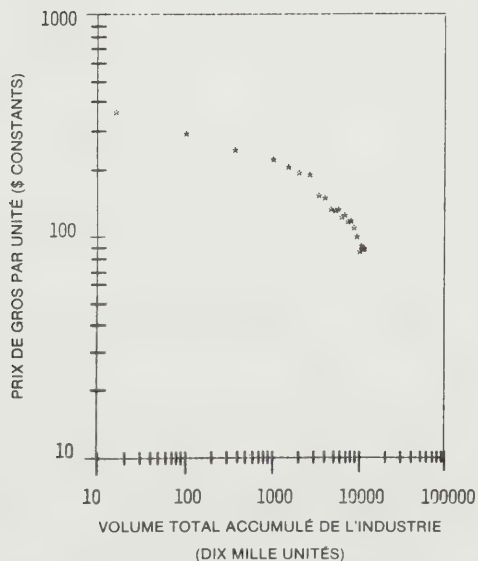
SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

CHART 5

MONOCHROME TELEVISION RECEIVERS

SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

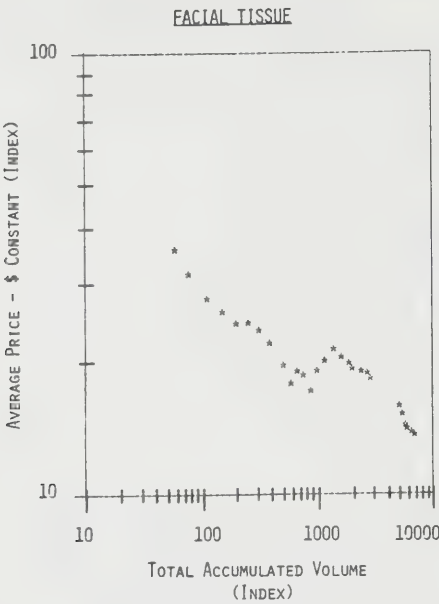
TABLEAU 5

RÉCEPTEURS DE TÉLÉVISION MONOCHROMES

PROVENANCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

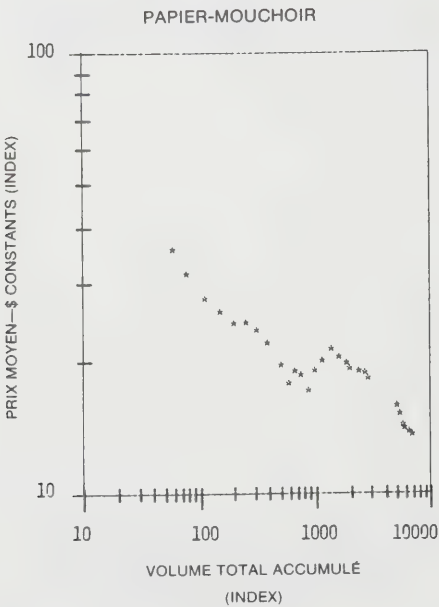


CHART 6



SOURCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

TABLEAU 6



PROVENANCE: THE BOSTON CONSULTING GROUP  
"PERSPECTIVES ON EXPERIENCE"

CHART 7

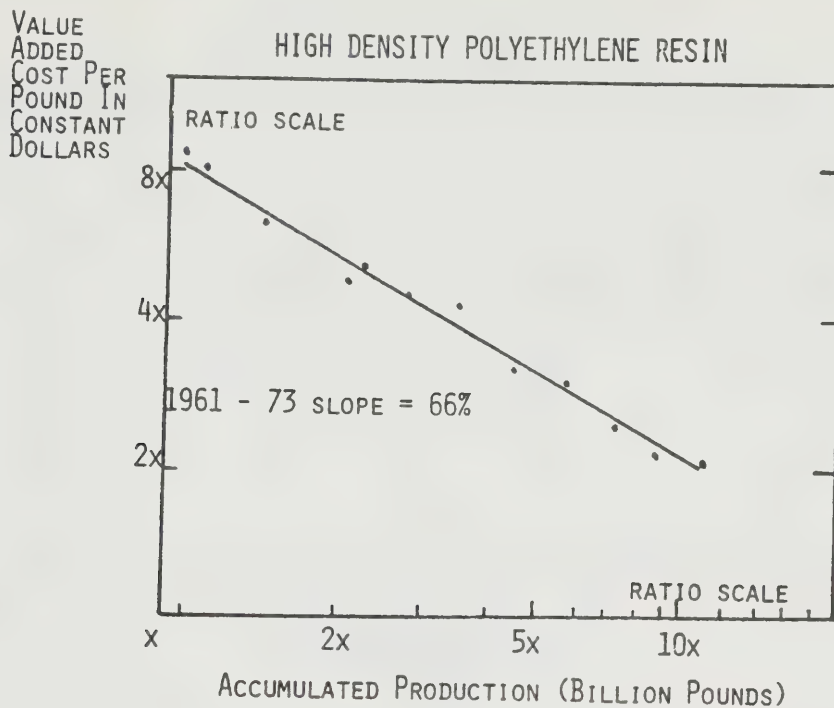


TABLEAU 7

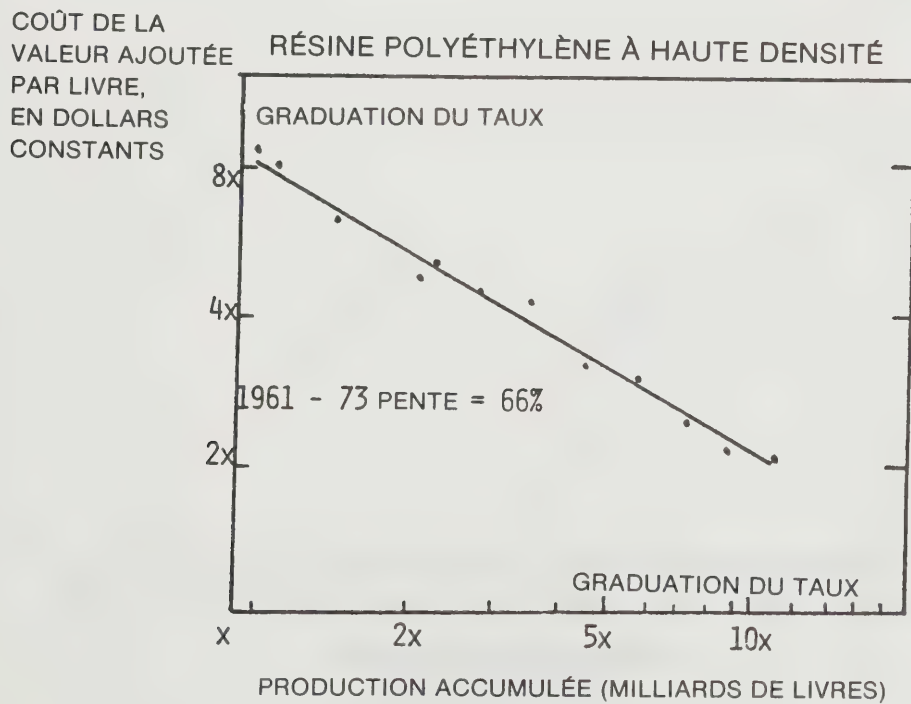


CHART 8

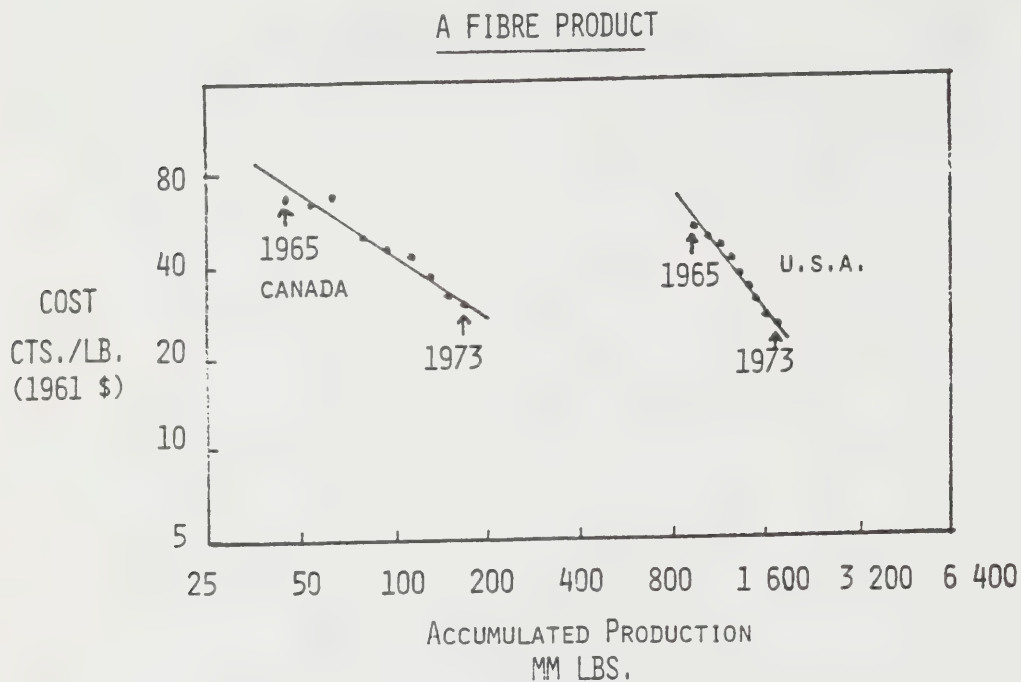


TABLEAU 8

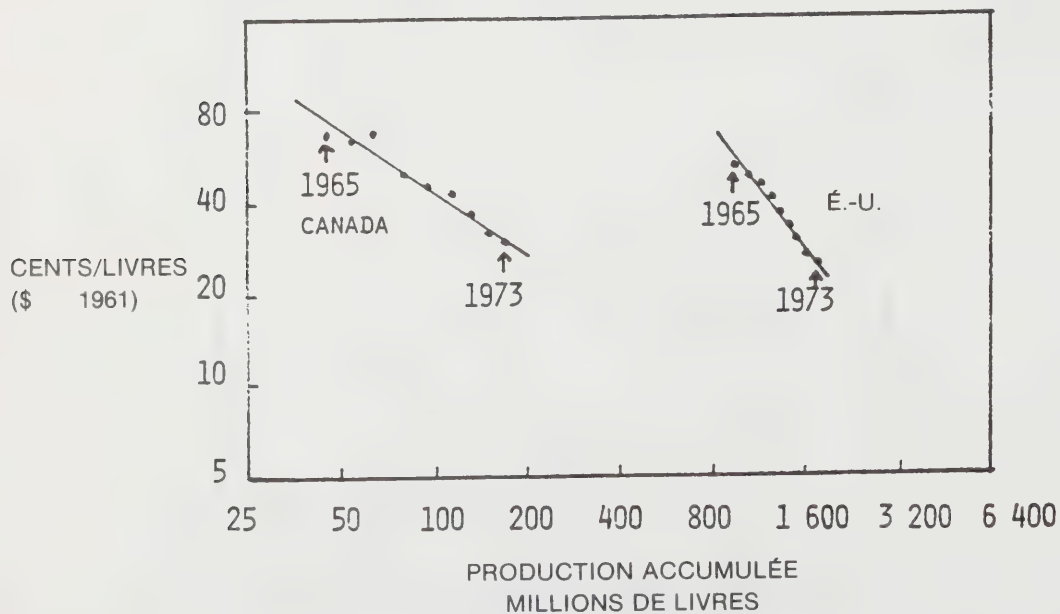
UN PRODUIT DE FIBRE



CHART 9

## A CHEMICAL INTERMEDIATES PRODUCT

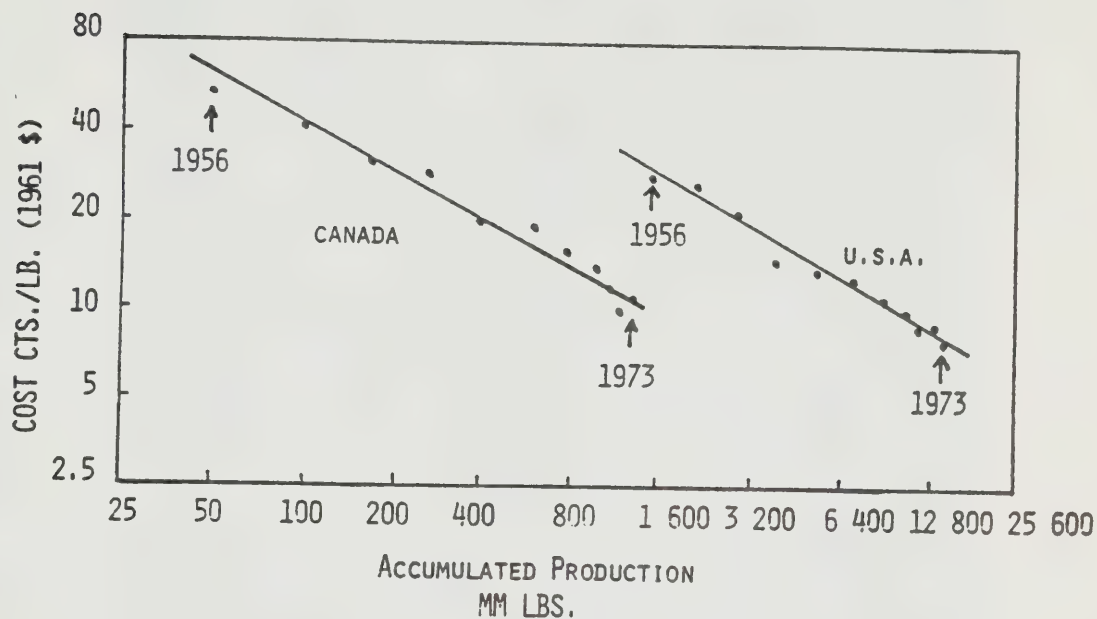
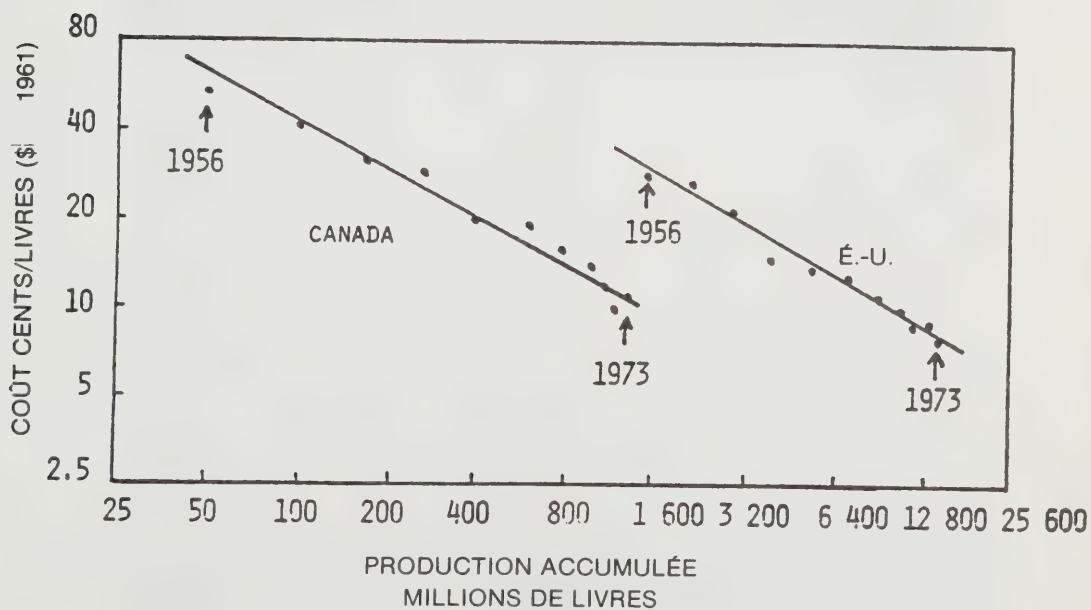


TABLEAU 9

## UN PRODUIT CHIMIQUE INTERMÉDIAIRE



## APPENDIX "I"

## Petroleum Pipelining

**Woven Polyolefin Fabric**

## APPENDICE «I»

## Marchés

Type de fabrication

[illegible]







## WITNESSES—TÉMOINS

### *From Canadian Chemical Producers Association:*

Mr. A. J. Foote, Chairman of the Board;  
Major-General Bruce Macdonald, President; and  
Mr. Chris Conradi, GATT co-ordinator for the Association.

### *From Polysar Ltd.:*

Mr. Ian Rush, President and Chief Executive Officer; and  
Mr. Charles McKenzie, Vice-President, Chemicals.

### *From DuPont of Canada Ltd.:*

Mr. Franklin McCarthy, President;  
Mr. J. H. Childs, Vice-President, Corporate Development;  
and  
Mr. A. D. Amery, Senior Economist.

### *De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:*

M. A. J. Foote, président du Conseil d'administration;  
Le major général Bruce Macdonald, président; et  
M. Chris Conradi, (GATT) coordonnateur de l'association.

### *De Polysar Ltd.:*

M. Ian Rush, président et administrateur en chef; et  
M. Charles McKenzie, vice-président, Produits chimiques.

### *De DuPont du Canada Limitée:*

M. Franklin McCarthy, président;  
M. J. H. Childs, vice-président, Expansion; et  
M. A. D. Amery, premier économiste.



L771 Y6 23  
-1 11



Government  
Publications

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, February 24, 1977

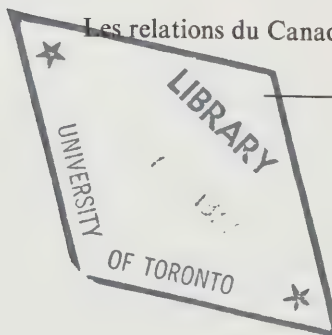
Le jeudi, 24 février 1977

Issue No. 12

Fascicule n° 12

**Twelfth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Douzième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESSE:  
(See back cover)

TÉMOIN:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as maybe required for the purpose of the said examination at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel techniques, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, FEBRUARY 24, 1977  
(14)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:45 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Belisle, Carter, Grosart, Lang, McElman, McNamara and Sparrow. (8)

*Present, but not of the Committee:* The Honourable Senators Argue, Bell and Lawson. (3)

*In attendance:* Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carrol, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; and Professor Keith Acheson, Special Adviser to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witness:* Professor Raymond Vernon, Director of Centre of International Affairs, Harvard University.

At 12.25 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 24 FÉVRIER 1977  
(14)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 45.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Bélisle, Carter, Grosart, Lang, McElman, McNamara et Sparrow. (8)

*Présents, mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Argue, Bell et Lawson. (3)

*Aussi présents:* M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carrol de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité et le professeur Keith Acheson, Conseiller spécial du Comité.

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins:* Le professeur Raymond Vernon, directeur du Centre des affaires internationales, Université Harvard.

A 12 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

*Le greffier du Comité*

Eric W. Innes

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, February 24, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m., to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Before proceeding to our witness this morning, I wonder if I might be permitted to comment upon the invitation I received, as chairman of your committee, in company with the chairman of the counterpart committee in the House of Commons, from the Prime Minister to go to Washington with him this week, where we were part of a very memorable occasion.

I might just remind you that one of the points made in volume 1 of our report on this study was that the Prime Minister should seek the opportunity to address the Joint Congress of the United States, as such an occasion had never before been presented to a Canadian prime minister, although many others had done so. While I will not go into detail, other recommendations in that report are showing some evidence of being implemented, judging from the observations I was able to make when I was down there.

We were honoured by our confrères in the American Congress by being seated on the floor of the House of Representatives at the time of the Prime Minister's speech, and I would simply like to echo the sentiments of Senator Grosart, when he was in the chair on Tuesday, as to the great speech it was and the unanimous applause it received, not only in the chamber but verbally afterwards from the members of the Congress I was speaking to.

**Senator Grosart:** Did I say that?

**The Chairman:** You did not say that. You were not quite so fulsome, possibly, Senator Grosart.

**Senator McElman:** We all know what was in your heart, Senator Grosart.

**The Chairman:** I would also like to mention that the visit afforded me an excellent opportunity to renew acquaintances with many of the senior members of the Congress, particularly from the northern peer states, who are involved in the Canada-U.S. Interparliamentary Group meetings, many of whom were kind enough to remember our report and first of all raise it with me.

It was indeed a memorable occasion for myself, and I simply wish to say for the record that I appreciate the fact that I was there in the capacity of chairman of this committee, as a representative of all of the members of this committee.

This morning we are privileged to have with us Professor Raymond Vernon of Harvard University, whom I should like to thank particularly for coming this distance to appear before us this morning.

Professor Vernon is a Director of the Center of International Affairs. He is the author of a number of books, including *Sovereignty at Bay*. Another volume he has published is *The*

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 24 février 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. Van Roggen** (*Président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Avant de présenter notre témoin de ce matin, j'aimerais dire quelques mots au sujet de l'invitation qui a été transmise au président du Comité des Affaires extérieures de la Chambre des communes ainsi qu'à moi-même, en tant que président de votre comité, d'accompagner le premier ministre à Washington cette semaine où il nous a été donné d'assister à un événement mémorable.

Je voudrais vous rappeler que nous proposons dans le volume I de notre étude que le Premier Ministre adresse un discours devant le Congrès puisque aucun premier ministre canadien n'avait eu l'occasion de le faire contrairement à beaucoup d'autres. Je ne m'étendrai pas sur le sujet, mais j'aimerais vous faire remarquer que les recommandations contenues dans ce rapport sont en voie d'être appliquées si j'en juge par les observations que j'ai pu faire lors de ma visite aux États-Unis.

Nos confrères du Congrès américain nous ont fait l'honneur de nous admettre à la Chambre des représentants à l'occasion du discours du premier ministre et j'aimerais simplement souligner, comme l'a fait le Sénateur Grosart mardi dernier, que ce discours remarquable a été fort applaudi à la Chambre et s'est valu les éloges des membres du Congrès avec lesquels j'ai discuté par la suite.

**Le sénateur Grosart:** Est-ce bien ce que j'ai dit?

**Le président:** Vous ne l'avez pas dit. Vous n'avez peut-être pas été aussi loin, sénateur Grosart.

**Le sénateur McElman:** Nous savons tous ce que vous avez voulu dire sénateur Grosart.

**Le président:** J'aimerais également souligner que cette visite m'a permis de renouer avec de nombreux sénateurs du Congrès particulièrement ceux qui viennent des états du nord et qui font partie du groupe interparlementaire Canada-États-Unis. Nombre d'entre eux m'ont demandé des questions sur notre rapport.

Cet événement restera gravé dans ma mémoire et j'aimerais simplement ajouter pour le compte rendu qu'il m'a fait grand plaisir d'accompagner le Premier Ministre à titre de Président de ce Comité et en tant que votre représentant à tous.

Ce matin nous avons l'honneur d'accueillir M. Raymond Vernon, professeur à l'Université de Harvard, que j'aimerais remercier d'avoir parcouru toute cette distance pour venir témoigner devant nous.

M. Vernon est le Directeur du Centre des Affaires internationales. Il est l'auteur de nombreux volumes dont *Sovereignty at Bay*. Il a également publié *The Multinational Spread of*

## [Text]

*Multinational Spread of U.S. Enterprises*, and he is working on, and shortly will be releasing, a further book, *Storm over the Multinationals—The Real Issues*.

It is appropriate, in view of the high concentration of U.S. multinationals operating in Canada, that we seek your views on this particular subject, Professor Vernon. We have already had evidence from a number of Canadian multinationals on their operations in the United States and their development as Canadian multinationals.

Before calling on Professor Vernon, I might say that a month or more ago I received—quite unsolicited by this committee—a kind letter from the Secretary of State for External Affairs, Mr. Jamieson, saying that he would appreciate the opportunity of coming before this committee to discuss the first volume of our report. As I recall the letter, it made reference to the fact that some of the recommendations have already been implemented and others are under consideration. He would like to discuss the department's position vis-à-vis that report. He will be here at our next meeting on March 8. At that time we shall also be able to receive his views on the recent visit of the Prime Minister to Washington.

Senator Grosart has kindly agreed to lead of the questioning. I will therefore ask Professor Vernon to make his opening statement.

**Professor Raymond Vernon, Director, Center of International Affairs, Harvard University:** Thank you very much Mr. Chairman.

It is a pleasure to be back in Ottawa and to renew acquaintances with old friends in Canada in the process. If I can add one small autobiographical note, let me just say that for my sins I have been steeped in this problem of growth and development of the multinational enterprise over the past 12 or 14 years in a quite large scale project which has been conducted at Harvard called the "Multinational Enterprise Project," so that I cannot escape the responsibility for pretending to be an expert on the multinational enterprise. Without claiming any overwhelming expertise in respect to the special case of Canada in particular, let me nonetheless go on to some propositions that I think may bear on U.S.—Canadian relations and the multinational enterprise.

The first point I want to make may sound terribly academic: What state of being we are using as our norm when we ask about the effects of multinational enterprise on Canada. The critical question is, as compared with what? You could picture a Canada, or a U.S., for that matter, which had prohibited the existence of multinational enterprise. This could easily be done simply by providing that a corporation may not own the shares of another corporation operating in a foreign country, one could terminate the multinational enterprise as we know it. It would not be a particularly revolutionary act since the right of corporations to own the shares of other corporations is only about 75 years old, anyhow. Having done this, what is it we would be assuming about the rest of the relationships of, say, Canada to the United States? I presume that we would assume the continued existence of travel by individuals across the border, trade, licensing, and lending and borrowing. If—let us say we assume that the multinational enterprise had been abolished by an appropriate legislative act, but assume the existence of all of the other contacts—then we could begin to

## [Traduction]

*U.S. Enterprises* et travaille en ce moment à la rédaction d'un volume qui sera publié sous peu et qui s'intitule *Storm over the Multinationals—The Real Issues*.

Compte tenu du nombre élevé de multinationales américaines au Canada, il est tout naturel que nous vous demandions votre avis à ce sujet. Nous avons déjà interrogé de nombreuses multinationales canadiennes au sujet de leurs activités aux États-Unis et de leur développement en tant que multinationales canadiennes.

Avant de laisser la parole à M. Vernon, je voudrais vous dire que j'ai reçu il y a un peu plus d'un mois sans que ce Comité ne l'ait demandé, une lettre du Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Jamieson, dans laquelle il disait qu'il aimerait avoir l'occasion de venir devant ce Comité pour discuter du premier volume de notre rapport. La lettre soulignait que certaines de nos recommandations sont maintenant appliquées et que d'autres sont à l'étude. Il aimerait discuter de la position du Ministère concernant ce rapport. M. Jamieson sera des nôtres à notre réunion du 8 mars prochain. À cette occasion, il commentera la visite du premier ministre à Washington.

Le sénateur Grosart a bien accepté d'ouvrir la période de questions. J'invite donc M. Vernon à faire sa déclaration préliminaire.

**Professeur Raymond Vernon, directeur, Centre des affaires internationales, Université de Harvard:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je suis heureux d'être à Ottawa et de renouer avec de vieux amis. Permettez-moi d'ajouter que je travaille sur le problème de la croissance et du développement des entreprises multinationales depuis douze ou quatorze ans dans un projet important mis en œuvre à Harvard et qui s'intitule «Multinational Enterprise Project» de sorte que je dois assumer la responsabilité d'être considéré comme un spécialiste des entreprises multinationales. Sans vouloir me poser en spécialiste dans ce domaine particulier, permettez-moi néanmoins de vous présenter quelques observations qui se rapportent, à mon avis, à la question des relations canado-américaines et des entreprises multinationales.

Mon premier point vous semblera peut-être hautement abstrait: quelles sont les normes auxquelles nous nous référons lorsque nous parlons des conséquences des entreprises multinationales au Canada. À quel critère se réfère-t-on? Supposons que le Canada ou les États-Unis interdisent l'existence des entreprises multinationales. Cela pourrait se faire en décrétant simplement qu'une société ne peut pas posséder des actions d'une société étrangère. Cette politique signifierait la fin des entreprises multinationales telles que nous les connaissons. Ce ne serait pas une loi particulièrement révolutionnaire puisque, de toute façon, les sociétés n'ont le droit de détenir des actions d'autres sociétés que depuis 75 ans environ. Après cela, que pourrions-nous supposer des autres relations, de celles du Canada et des États-Unis par exemple? Je présume que nous admettrions que les particuliers continuent à passer la frontière, nous maintiendrions le commerce, l'émission de permis, les prêts et les emprunts. Si nous supposons que l'entreprise multinationale a été abolie en vertu d'une loi particulière, elle suppose néanmoins l'existence de tous les autres contacts, et



## [Text]

set up questions and judgments about the effect of the multinational enterprise on Canada.

Assume that the borders will remain open in all respects, let us say, except the existence of a multinational enterprise. In those circumstances, Canada remains open in one sense or another to the enterprise of the United States. It remains open in the licensing sense, in the borrowing or the lending sense, and in the movement of individuals. The easy communication across the border means that there will be easy penetration in both directions, both easy penetration by the Americans into Canada and easy penetration by the Canadians into the United States.

That being the case, Canada has to evaluate its position, in terms that are familiar and basic. So long as Canada maintains open borders in relation to the United States, its position is principally determined by the relative sizes of the two economies, by the special endowments of Canada, by whether or not it has a tariff structure, by what its exchange rate is and by dynamic sequences of various sorts which affect its relative position—sequences, for example, such as the high productivity of its mining industry bringing in a capital inflow, which in turn affects the wage structure in Canada, which in turn creates some wage-push inflation, which in turn pushes up the price of Canadian goods.

This mode of analysis, you will observe, is appropriate, whether or not the multinational enterprise exists in Canada, for just so long as the Canadian border is open in other respects to the United States. A corollary of that point is that the presence or absence of multinational enterprise is a question of secondary importance, the overwhelming factors determining its position being the factors which I earlier asserted.

Having said that, let me nonetheless dwell on the factors which the multinational enterprise may be said to contribute to the U.S.—Canadian situation.

What distinguishes the multinational enterprise from any other form of international contact between two states? There are two factors, I would suggest. One is that, wherever a multinational enterprise exists, there also exists a global strategy. That is to say a strategy on the part of some group managing the multinational enterprise which tries to think of its well-being in terms of a global arena. In that sense the multinational enterprise creates a setting which is markedly different from arms-length trade, arms-length lending and borrowing, and arms-length licensing.

The second point to be made is that the multinational enterprise is, a kind of conduit through which impulses can be generated through either end, either by a home government exerting its influence through the enterprise and having its effect on the host government, or the reverse—by a host government exerting its influence on that portion of the multinational enterprise that it has under its control and thus influencing other economies.

Let me turn to the first of these two factors, the presence of a global firm strategy. The fact is that any multinational

## [Traduction]

nous pourrions alors commencer à nous poser des questions, à établir des jugements de valeur sur l'effet de l'entreprise multinationale au Canada.

Supposons que les frontières demeurent ouvertes à tous les égards, sauf en ce qui a trait à l'existence d'une entreprise multinationale. En de telles circonstances, le Canada demeure accessible dans un sens ou dans l'autre aux entreprises des États-Unis. Elles demeurent ouvertes quant à l'émission de permis, à l'emprunt, au prêt ainsi qu'au mouvement des personnes. S'il est facile de communiquer par la frontière, il en résultera une interpénétration réciproque, les Américains pourront aisément entrer au Canada et les Canadiens aux États-Unis.

Dans ces conditions, le Canada doit évaluer sa position, d'après des critères familiers et élémentaires. Aussi longtemps que le Canada maintiendra sa politique de porte ouverte à l'égard des États-Unis, il devra se rappeler que sa position est essentiellement fonction du volume relatif de ces deux économies, des avantages particuliers du Canada, qu'il y ait ou non une barrière tarifaire, de son taux de change et de l'enchaînement dynamique de divers éléments qui influent sur sa position relative, par exemple: la forte productivité de son industrie minière qui lui rapporte des revenus qui, en retour, ont des conséquences sur l'échelle des salaires au Canada, salaires qui causent une certaine inflation, et l'inflation qui fait augmenter le prix des marchandises canadiennes.

Vous constaterez que cette méthode d'analyse convient parfaitement, que l'entreprise multinationale existe ou non au Canada, tant et aussi longtemps que la frontière canadienne demeure ouverte aux États-Unis, à d'autres égards. Le corollaire de cet argument est que la présence ou l'absence d'entreprises multinationales est une question négligeable, les facteurs majeurs la déterminant étant ceux que j'ai mentionnés plus tôt.

Cela dit, permettez-moi néanmoins d'insister sur l'influence que peut exercer l'entreprise multinationale, et qui pourrait déterminer la position du Canada par rapport aux États-Unis.

Qu'est-ce qui distingue une entreprise multinationale de tout autre forme de relations que peuvent entretenir deux États? Je dirais que deux facteurs entrent en ligne de compte: le premier c'est que, peu importe où se trouve l'entreprise multinationale, elle entraîne aussitôt l'élaboration d'une stratégie globale. C'est-à-dire une stratégie élaborée par un certain groupe qui gère la multinationale et qui essaie d'envisager son bien-être dans une arène globale. Dans ce sens, la multinationale crée une conjoncture passablement différente du contexte où s'effectuent le commerce, le prêt, l'emprunt, et l'émission de permis, sans lien de dépendance.

Le deuxième facteur, c'est que la multinationale est, en quelque sorte, un corridor dans lequel on peut projeter des courants, l'un ou l'autre gouvernement y jouant de son influence par l'intermédiaire de l'entreprise et en récolte les effets sur le gouvernement d'origine; ou encore, à contre-courant, un gouvernement hôte exerce son influence sur cette multinationale qu'il maintient sous son contrôle, et influe ainsi sur d'autres économies.

Je vais d'abord parler du premier de ces deux facteurs: l'existence d'une stratégie mondiale. Le fait est que, toute

## [Text]

enterprise which has a reason to exist also has a perspective that covers more than one country. Firms of this sort, according to a variety of empirical studies, tend to operate somewhat more efficiently, and to generate somewhat higher rates of profit than do firms which confine themselves to a national setting. Exceptions abound; but the generalization will serve.

So there is a bigger rent available to be divided among the parties. That of course does not necessarily mean that the host country benefits from the multinational enterprise as compared to the national enterprise. But by and large, I suggest, the additional benefits tend to rest more substantially in the host country than in the home country. That is a very large proposition with many qualifications and many exceptions, but it is a good first approximation to a generalization.

**Senator Grosart:** Would you repeat just the statement, please.

**Professor Vernon:** Given the larger rent available for partitioning, more of it ends up in the host country than in the home country by and large.

Nonetheless, having said that, one has promptly to add a number of other effects. I suggest as a large generalization that multinational enterprises are more impervious to price stimuli than national enterprises may be. The reasons for that are several. One of them is, of course, that the propensity to operate with diversified sources, and in diversified markets, is greater for the multinational enterprise than it is for the national enterprise. The multinational enterprise tends to look upon the retention of the diversity as desirable. The corollary of that is that if an exchange rate moves in an adverse direction for a particular economy or moves in a favourable direction for a particular economy, the response of the multinational enterprise to that change in exchange rates and prices is sluggish. The enterprise itself neither responds by abandoning a market or source quite so readily nor setting up a facility in a new area quite so readily, because there is a whole apparatus spread out into other countries which it must take into account in its calculations.

Another reason for this sluggish response is that the multinational enterprise, if it is rational, is constantly making its strategies in terms of the profits of the system, not the profits of any individual subsidiary taken by itself. Since there is a significant amount of inter-relationship between the profits of one subsidiary and the profits of another in a multinational enterprise, the calculation of the multinational enterprise must also include the effects of its actions on other subsidiaries.

Now, still another element that may make the multinational enterprise somewhat more sluggish to price changes and exchange rate changes is that such enterprises commonly view themselves as in a competitive relationship with other multinational enterprises, the latter also being spread around the world. In situations of that sort prudence requires that one have a presence wherever one's adversary has a presence; so that one retains a presence oftentimes in a market or a raw material source even though narrow calculations of the profitability of that market or source maybe produce discouraging results.

## [Traduction]

entreprise multinationale a des objectifs qui concernent plus d'un pays. Ce genre d'entreprise, d'après diverses études empiriques, tend à fonctionner plus efficacement et à réaliser plus de profits que ne le font les sociétés qui se limitent à l'échelle nationale. Les exceptions sont nombreuses mais la généralisation est utile.

Il en résulte donc des loyers plus importants pouvant être répartis entre les parties. Évidemment, cela ne suppose pas nécessairement que le pays hôte tire plus d'avantages d'une multinationale qu'une entreprise nationale. Cependant, dans l'ensemble, je crois que le pays hôte tire plus de profits de ces entreprises que le pays d'origine. C'est là une hypothèse assez vaste qui compte bien des réserves et des exceptions, mais c'est une généralisation assez valable.

**Le sénateur Grosart:** Pouvez-vous répéter seulement l'exposé du problème, s'il vous plaît?

**M. Vernon:** Comme le loyer pouvant être réparti est supérieur, dans l'ensemble, le pays hôte en jouit d'une plus grande part que le pays d'origine.

Néanmoins, ceci étant dit, il ne faut pas oublier tous les autres effets. Je vous propose une autre généralisation: les multinationales sont moins sensibles aux impulsions des prix que ne le sont les entreprises nationales et ce, pour plusieurs raisons. Bien entendu, les multinationales ont tendance à se servir de sources diversifiées et, elles ont accès à de nombreux marchés, ce qui n'est pas le cas des entreprises nationales. Les multinationales ont tendance à considérer le maintien de cette diversité comme souhaitable. Le corollaire de cette proposition est que si le taux d'échange connaît des fluctuations défavorables pour une économie particulière ou favorable pour une autre, les multinationales réagissent très lentement à cet état de chose. Elles ne peuvent pas promptement abandonner un marché ou une source ou implanter une usine dans une nouvelle région car leurs activités touchent de nombreux autres pays, ce dont elles doivent tenir compte dans leurs calculs.

Une autre raison qui motive ce manque de réaction est que la multinationale, si elle est logique, élabore ses stratégies globales en termes des profits que peut réaliser tout le système plutôt qu'une seule filiale. Comme il existe une interdépendance entre les profits des diverses filiales au sein des multinationales, ces dernières doivent également inclure les effets que peuvent avoir leurs actions sur d'autres filiales.

Il y a aussi un autre facteur qui rend les multinationales assez réticentes à réagir aux fluctuations des prix et des taux d'échange: plusieurs de ces entreprises se considèrent comme étant continuellement en concurrence avec les autres multinationales qui ont aussi des activités dans le monde entier. Dans les situations de cette nature, la prudence exige d'être présent partout où l'adversaire se trouve. Par conséquent, certaines entreprises maintiennent leur présence sur un marché ou une source de matières premières, même si l'écart de rentabilité très faible de ce marché ou de cette source peut donner des résultats décourageants.



## [Text]

What this means for any individual country is slightly bewildering. On the one hand, if there are price movements in the country that reduce its competitive position vis-à-vis the rest of the world, the multinational enterprise will not shrink its operations as readily as, say, a national enterprise might be obliged to do. A national enterprise, relying entirely on the individual country, might find itself handicapped by the adverse price movement, whereas the multinational enterprise might absorb the adverse price movement in the interests of those larger considerations which I have just suggested.

The converse is also true. If a country develops an especially favourable competitive position, by reason of a movement in its factor costs or movement in its exchange rate, it cannot anticipate that the multinational enterprise will respond with the same alacrity as a national enterprise might do, because the multinational enterprise will have to take into account all the effects on the rest of its system, including its plants in Brazil, Mexico, U.S. and Britain.

So Canada, by reason of its hosting a very large multinational enterprise community, in my opinion, develops two characteristics: it has an opportunity to share in a somewhat bigger rent, and it finds itself part of a system in which the response to price movements and exchange rate movements are more sluggish. So much, for the moment, for the global strategy of the multinational enterprise. I suggested earlier that the multinational enterprise is also a conduit of sorts, and this creates special characteristics which any host country, such as Canada, had to take into account.

What do I mean by that? Picture what happens when a multinational enterprise, with plants in one or more countries other than Canada—say, Mexico, Brazil or Britain—is imported by those other countries to produce more and export more. Take, for example, the arrangements that the U.K. made with Chrysler a year or so ago in order to avoid the closing of the Chrysler facility in that country. The British government finally persuaded Chrysler to stay on, to undertake certain production in the U.K. which otherwise it would not have done, and to export certain products from the U.K. which otherwise would not have taken place.

The rest of the Chrysler system was obviously affected by that outcome. That case, illustrated the capacity of a sovereign to reach into a multinational enterprise and generate reverberations that affected the other economies in which the multinational enterprise operated.

These conduits flow in both directions. Just as it is true that the U.K. could affect, let us say, the United States, Canada, and France through Chrysler, so it is true that Canada could affect the U.K., France, and the United States by use of the same conduit.

Whenever Canada makes a demand on a multinational enterprise to produce more or export more by whatever means,

## [Traduction]

Qu'est-ce que cela signifie pour les pays intéressés? C'est assez désorientant. D'un côté, s'il y a des fluctuations de prix dans un pays donné qui diminuent ses possibilités de concurrence avec le reste du monde, les multinationales ne limiteront pas aussi promptement leurs opérations que ne serait obligée de le faire, par exemple, une société nationale. Une société nationale entièrement dépendante d'un pays donné peut être handicapée par des fluctuations de prix défavorables tandis que les multinationales sont en mesure d'absorber ces fluctuations dans l'intérêt de ces considérations plus vastes que je viens de mentionner.

Le contraire est vrai aussi. Si un pays se retrouve dans une situation de concurrence très favorable à la suite de fluctuations des coûts ou des taux d'échange, il ne peut s'attendre à ce que les multinationales réagissent aussi promptement que peut le faire une société nationale, car elles doivent tenir compte des répercussions sur le reste de la structure, y compris leurs usines au Brésil, au Mexique, aux États-Unis et en Angleterre.

Par conséquent, quand le Canada accueille une fort importante société multinationale, à mon avis, il profite de deux avantages: il peut retirer une plus grande part de redevances, et il participe à un ensemble dans lequel la réaction aux fluctuations de prix et du taux de change est plus lente. Tant mieux, pour le moment, pour l'aspect stratégique global de l'entreprise multinationale. J'ai mentionné plus tôt que le société multinationale constituait un réseau très complexe et, partant, qu'un pays hôte, comme le Canada, bénéficiait de certaines caractéristiques dont il devait tenir compte.

Que veut dire cette affirmation? Imaginez ce qui arrive lorsqu'une société multinationale qui possède des filiales dans un certain nombre de pays autres que le Canada, comme le Mexique, le Brésil ou la Grande-Bretagne, est pressée par l'un de ces pays d'augmenter sa production et ses exportations. Prenez, par exemple, le cas de l'entente conclue entre la société Chrysler et la Royaume-Uni il y a environ un an pour éviter la fermeture de l'usine Chrysler dans ce pays. Le gouvernement britannique avait finalement persuadé la société Chrysler de continuer de fabriquer une partie de ses véhicules au Royaume-Uni, décision qu'elle aurait prise de toute façon, et d'exporter certains produits, ce qu'elle n'aurait pas fait autrement.

Les autres filiales du réseau Chrysler ont été évidemment affectées par cette décision. Cet exemple illustre la possibilité qu'avait un gouvernement de s'ingérer dans la gestion d'une entreprise multinationale et d'engendrer des conséquences qui se répercutent sur les économies des pays dans lesquels la société multinationale possède des filiales.

Cette interdépendance des filiales peut agir dans les deux sens. Ainsi, s'il est vrai de dire que le Royaume-Uni pourrait par l'intermédiaire de la société Chrysler causer des perturbations, si je puis m'exprimer ainsi, aux États-Unis, au Canada et en France, il est tout aussi vrai de dire que le Canada pourrait affecter le Royaume-Uni, la France et les États-Unis en ayant recours au même procédé.

Chaque fois que le Canada pose certaines exigences à une société multinationale en vue de lui faire produire ou exporter



## [Text]

it is, in effect, using that conduit to persuade the multinational enterprise to produce less or export less from another area. What we have here is an institution which lends itself to a new form of beggar thy neighbour policy, an institution which is being used by those sovereigns in precisely that way.

We have not become accustomed to thinking of this kind of phenomenon as a beggar thy neighbour phenomenon. Characteristically we had thought of beggar thy neighbour policies as being implemented primarily through tariffs and exchange rate policies, but rapidly now that sort of policy is also being implemented through the multinational enterprise.

What I conclude is that the presence of the multinational enterprise creates, for any economy in which it operates, both opportunity and threat. On the one hand the country is insulated from adverse price movements and cannot exploit favourable price movements to quite the same degree as in the past. It is exposed to the risk of beggar thy neighbour policies emanating from other countries, but can initiate its own set of beggar thy neighbour policies. Finally, it has the opportunity though not the certainty of sharing in a dividend, a rent, which is rather larger than it would otherwise be—a necessary but not sufficient condition for a higher national income.

That leaves a country like Canada speculating on what its tradeoff function may be: whether the opportunities and the costs associated with this multinational enterprise represent a mix that is preferred by it to the mix that would exist in the absence of the multinational enterprise. That is a very much tougher question than the way in which the issue is normally put.

**The Chairman:** Thank you, professor, for those opening remarks. We shall now go directly to Senator Grosart to commence the questioning.

**Senator Grosart:** Thank you, professor, for a very interesting overview of the pluses and minuses of the multinationals from the point of view of the host and home countries.

My first question is, would you give us some indication of the dimensions of multinationals in world trade today, with some emphasis on the growth, if there has been growth, in absolute terms? May I put it this way: we sometimes hear the statement that the sales of General Motors are greater than the GNP of 60 or 70 members of the United Nations.

**Professor Vernon:** Let me try to paint that picture. The definition of a multinational enterprise is fairly arbitrary. Using the definition that we have employed in our studies in the Harvard multinational enterprise project, we find, turning for a moment to the United States, that about 17 per cent of the sales in the industrial sector of the United States had been in the hands of multinational enterprises at about the end of World War II. Over the years, the same definition comes to include more and more companies; by the early 1970s, therefore, the sales figure had risen to over 60 per cent.

## [Traduction]

d'avantage, il emprunte, effectivement, quels que soit les moyens utilisés, les mêmes canaux pour persuader la société multinationale de diminuer sa production ou ses exportations dans un autre pays. Nous avons donc ici une institution qui se prête à une nouvelle forme de politique de «quémandage», une institution qui sert justement les intérêts de ces souverains de cette façon-même.

Nous n'avons pas été habitués à penser en fonction d'un phénomène de «quémandage». De façon caractéristique, nous avons été habitués à penser à ces politiques de «quémandage» en fonction surtout de politiques tarifaires et de politiques de taux de change, mais voilà que cette politique s'incruste rapidement dans le fonctionnement des sociétés multinationales.

J'en conclus donc que la présence d'une société multinationale constitue, tant un avantage qu'une menace pour l'économie du pays où elle opère. D'une part, le pays est protégé des fluctuations défavorables de prix et, d'autre part, elle ne peut tirer aussi facilement avantage des mouvements de prix à la hausse qu'elle le faisait antérieurement. Elle est exposée aux risques d'une nouvelle forme de «quémandage» de la part des autres pays, mais peut adopter elle-même les mêmes moyens. Bien sûr, elle a la possibilité sinon la certitude de partager des dividendes et des redevances beaucoup plus élevées qu'autrement. Cette condition est nécessaire mais elle ne suffit pas à assurer l'accroissement du revenu national.

Un pays comme le Canada ne peut donc que spéculer sur la fonction de marchandage, de se demander si les possibilités qu'offrent la société multinationale en comparaison des frais qu'elle entraîne représentent une alliance supérieure à celle qui existerait si elle n'était pas présente. La question est beaucoup plus complexe que la façon dont on la traite normalement.

**Le président:** Merci, professeur, pour cette entrée en matière. Nous allons maintenant passer directement au sénateur Grosart pour commencer la période de questions.

**Le sénateur Grosart:** Merci, professeur pour cet intéressant aperçu des avantages et des inconvénients des multinationales, du point de vue des pays d'origine et des pays d'accueil.

Ma première question est la suivante: Pourriez-vous nous donner une idée de l'envergure des multinationales dans le commerce mondial aujourd'hui en insistant sur leur croissance, si croissance il y a eu, en valeur absolue? Autrement dit: nous entendons quelquefois dire que les ventes de la General Motors dépassent le PNB de 60 ou 70 pays membres des Nations Unies.

**M. Vernon:** Si vous permettez, je m'efforcerai de vous donner un tableau. La définition d'une entreprise multinationale est relativement arbitraire. Si l'on prend la définition que nous avons utilisée pour le projet d'étude des entreprises multinationales à Harvard, nous constatons, si l'on se tourne vers les États-Unis, nous trouvons qu'environ 17% des ventes dans le secteur industriel des États-Unis étaient effectuées par les multinationales à la fin de la Deuxième Guerre Mondiale. Avec les années, la même définition englobe un nombre de plus en plus grand de sociétés; on en arrive au début des années 1970 à plus de 60%, dans la mesure.

[Text]

As we look around the world, of course, the proportion of the Canadian economy in the hands of multinational enterprises is very much on the high side. Here in Canada the figure is something in excess of 60 per cent, and even perhaps even higher than that in the field of mining and extractive industries.

A much more typical figure in the less developed countries, turns out to be in the order of 20 to 30 per cent, while in the rich industrialized countries of western Europe a figure in the order of 10 or 15 per cent is found.

**The Chairman:** Perhaps I could just interrupt you to clarify that figure on Europe, which is very low. Would it be as low as that taking into account the Common Market? In other words, a company operating in all nine, or in several of the nine, would not be a multinational?

**Professor Vernon:** It would be a multinational. If one were to regard an Italian company operating in France as not being a multinational, then the figure would drop.

**The Chairman:** Thank you.

**Professor Vernon:** The trend, in Europe and elsewhere, is for multinationals to take a larger and larger share of industrial output. Of late years, the multinationals have begun to appear with headquarters in the less developed countries and in a variety of other countries which previously did not have multinational enterprises. India, for example, has something in the order of 150 offshore subsidiaries in manufacturing, most of which have come into existence since the latter 1960s, located mainly in south and southeast Asia, in Africa, Mexico has an increasing number of such enterprises, as does Brazil. Brazilian companies are operating in Iraq and Algeria in oil exploration. Iran is in a joint venture in the North Sea with BP.

There is an interlacing now of enterprises all over the world, to a degree which suggests the existence of a powerful underlying set of forces. These underlying forces are fairly obvious. They are created by technological advances in communication and transportation, and the development of some new scale economies which this shrinkage in distance has brought into being.

For Canada, with its proximity to the United States, of course, the distances were never great, so it was easy enough to develop this trans-border relationship very early; but in a certain sense we are all becoming Canadas—if not in level, certainly in trend—as space shrinks everywhere.

Even the Soviet Union is beginning to show the first signs of developing multinational enterprises. In her efforts to export Ladas—the 1968 modified Fiat—to western Europe, she finds herself pushed into the business of assembling cars in western Europe, and she is beginning to contemplate similar assembly operations elsewhere.

**Senator Grosart:** To what extent would you say the existence of a substantially protective tariff is a function of the rapid development of multinationals? I say that because in Canada we very often think of this situation in terms of

[Traduction]

Si nous considérons la situation mondiale, naturellement, la proportion de l'économie canadienne aux mains des multinationales est des plus élevées. Ici au Canada le chiffre est un peu plus de 60%, et même plus dans le domaine des mines et des industries extractives.

On trouve un chiffre encore plus caractéristique dans les pays moins développés. Il se situe entre 20 et 30 p. 100 tandis que dans les pays riches et industrialisés de l'Europe de l'ouest, il est de l'ordre de 10 à 15 p. 100.

**Le président:** Permettez-moi de vous interrompre un moment pour obtenir des précisions sur ce chiffre très faible concernant l'Europe. Serait-il aussi peu élevé si on tenait compte du Marché commun? Autrement dit, une société en exploitation dans les neuf pays où une grande partie de ceux-ci n'est par une multinationale?

**M. Vernon:** Elle est ici considérée comme une multinationale. Si l'on ne considérait pas une société italienne présente en France comme une multinationale, ce chiffre diminuerait.

**Le président:** Merci.

**M. Vernon:** En Europe et ailleurs, les multinationales ont tendance à prendre une part de plus en plus importante de la production industrielle. Au cours des dernières années, elles ont également commencé à avoir des sièges sociaux dans les pays moins développés et dans divers autres pays qui n'avaient pas d'entreprises multinationales auparavant. L'Inde, par exemple, a aux environs de 150 filiales à l'étranger dans le secteur manufacturier, et la plupart de celles-ci ont été créées depuis la fin des années 1960, elles se trouvent dans le sud et le sud-est de l'Asie, en Afrique. Le Mexique a de plus en plus de sociétés de ce genre ainsi que le Brésil. Des sociétés font de l'exploration pétrolière en Iraq et en Algérie. L'Iran travaille à une entreprise commune dans la mer du Nord, avec la BP.

Il y a maintenant un tel entrelacement des sociétés partout dans le monde qu'on devine l'existence d'un puissant ensemble de forces sous-jacentes. Ces forces sous-jacentes sont assez évidentes. Elles sont entraînées par les progrès technologiques réalisés dans le domaine des communications et des transports ainsi que de l'apparition de nouvelles économies d'échelle due à cette réduction des distances.

Dans le cas du Canada, étant donné sa proximité des États-Unis, il n'y a évidemment jamais eu une grande distance, il a donc été assez facile de développer cette relation interfrontière assez tôt; mais dans un certain sens nous sommes tous des Canadas—sinon de fait, certainement de tendance—à mesure que les distances diminuent partout.

Même l'Union Soviétique commence à laisser voir des multinationales. Elle s'efforce d'exporter la Lada—la Fiat 1968 modifiée—en Europe de l'ouest, elle se trouve engagée dans le montage d'automobiles en Europe de l'ouest, et elle commence à envisager des entreprises semblables autre part.

**Le sénateur Grosart:** Dans quelle mesure diriez-vous qu'une protection tarifaire importante favorise la croissance rapide des multinationales? Je mentionne cela parce qu'au Canada, on envisage souvent cette question en pensant aux sociétés



[Text]

American national or multinational companies coming into Canada to take advantage of the Canadian base not only for the Canadian domestic market, but, in the old days, of the Imperial preference for the whole empire, now the Commonwealth Market.

**Professor Vernon:** There are one or two careful studies which suggest that for Canada the existence of a high tariff on a particular product does tend to contribute to the growth of multinational enterprises. But the generalization has to be handled with care. Similar studies for British show no such tendency. Perhaps you would expect this difference. As I suggested earlier in the case of Canada, there is no significant friction of distance; whereas, in the case of Europe, there indeed has been such a friction. A few decades ago, it took a United States firm, with a special sense of strength and a special adventurousness to move that great distance into western Europe. This degree of adventurousness is not required to move across the border into Canada, which some Americans vaguely think of as a cultural extension of the United States.

I think the answer to your question is a qualified yes, senator. But it is not a universal proposition. If tariffs were eliminated tomorrow, the multinational enterprise would nonetheless continue to flourish, albeit in a somewhat different mode. IBM would continue to produce its computers in France and Germany; the copper companies would continue to develop their mines in Indonesia and other places; and you could not reverse the tide of history, in my opinion, by changing around with the tariff structure.

**Senator Grosart:** In addition to the tariff structure, is there a trend around the world to substitute other domestic legislative devices in order to influence this conduit flow that you spoke of?

**Professor Vernon:** Yes, there is an extremely rapid growth in the propensity of governments to try to shape the policies of multinational enterprises. The typical provisions relate, first of all, to levels of export, and the use of indigenous inputs. Virtually every country, now, asks itself whether it can extract from any multinational enterprise a commitment to increase its exports. The Americans have not yet begun to play that game very hard, but it could conceivably be only a matter of time before they learned how to do it as well. The Europeans have been engaged in that process with a certain delicacy and care—the French more than anybody else, the British to some extent, and the Germans exceptionally. But the process is gaining speed and it spells danger. The need for some kind of recognition of the problem, and then, eventually, for some kind of agreed international regime on such subjects, strikes me as important; but the world is not yet ready to act.

**Senator Grosart:** I was going to ask you about that. But, first of all, could you indicate which protective devices, vis-à-vis the multinationals, have at the sovereign level in various

[Traduction]

américaines nationales ou multinationales qui viennent s'installer au Canada pour bénéficier des avantages d'un siège social canadien non seulement pour profiter du marché intérieur du Canada, mais, autrefois, pour profiter des tarifs préférentiels de tout l'Empire qui est maintenant devenu le marché du Commonwealth.

**M. Vernon:** Il y a une ou deux études sérieuses qui indiquent que pour le Canada, l'imposition d'un tarif élevé pour un produit en particulier ne favorise pas la croissance des multinationales. Mais cette généralisation doit être traitée avec précaution. Des études du même genre effectuées en Angleterre ne montrent pas la même tendance. On s'y attendrait peut-être. Comme je l'ai mentionné précédemment dans le cas du Canada, la distance n'engendre pas d'inconvénient important; tandis que pour ce qui est de l'Europe, il y a vraiment eu cette empêchement. Il y a quelques décennies il a fallu qu'une société américaine, ayant une confiance particulière en sa force et un goût de l'aventure assez spécial pour se rendre aussi loin qu'en Europe de l'ouest. C'est un esprit d'aventure qui n'est pas nécessaire pour aller au-delà de la frontière au Canada dans un pays que certains Américains considèrent vaguement comme un genre de prolongement du territoire américain.

Je pense qu'il faut répondre par l'affirmative à votre question, sénateur, mais avec des réserves. Mais ce n'est pas une proposition universelle. Si demain, on supprimait les tarifs douaniers, les entreprises multinationales continueraient néanmoins à prospérer, quoique d'une manière un peu différente. IBM continuerait de produire ses ordinateurs en France et en Allemagne; les compagnies de cuivre continueraient à exploiter leurs mines en Indonésie et ailleurs, et vous ne pourriez pas, à mon avis, renverser le sens de l'histoire en jouant sur les tarifs douaniers.

**Le sénateur Grosart:** En plus des tarifs douaniers, est-ce qu'on constate, au niveau mondial, une tendance à adopter des mesures législatives intérieures afin de canaliser ce courant dont vous parliez?

**M. Vernon:** Oui, il y a un mouvement très rapide dans la tendance des gouvernements à essayer de modeler les politiques des entreprises multinationales. Les principales dispositions traitent avant tout du niveau des exportations et de l'utilisation des ressources locales. Pratiquement tous les pays se demandent maintenant s'ils peuvent obtenir d'une entreprise multinationale l'engagement d'augmenter ses exportations. Les Américains n'ont pas encore commencé à jouer ce jeu très durement, mais ce n'est sans doute qu'une question de temps. Les Européens se sont engagés sur ce terrain avec une certaine prudence—les Français plus que quiconque, les Anglais dans une certaine mesure, cette attitude étant exceptionnelle chez les Allemands. Mais le processus s'accélère. Il constitue un énorme danger. Il me semble important qu'on reconnaisse l'existence de ce problème et que finalement, on parvienne à une sorte d'entente internationale dans ce domaine; mais le monde n'est pas encore prêt à agir.

**Le sénateur Grosart:** C'est ce sur quoi je voulais vous interroger. Mais avant tout, pourriez-vous nous indiquer quelles mesures de protection adoptées par différents pays à l'égard



## [Text]

countries, proved to be successful, unsuccessful; generally injurious to international trade, or otherwise, or to domestic benefit? We are using a lot of them.

**Professor Vernon:** The question of success is a very difficult one to define. Let me point out just how difficult that is. The sovereign state, in trying to judge whether a multinational enterprise is good or bad, confronts a series of choices. From the viewpoint of the multinational enterprise, the choices represent a classic form of "Catch 22." A multinational enterprise is knocking on the door of a particular country and saying in effect, "I want to come in. I want to bring some technicians in. I want to bring some capital in. I want to produce some product." The country has to ask itself, "Which do I prefer; that the multinational enterprise bring in capital, or that it not bring in capital?" If it brings in capital, it may swamp local entrepreneurs. If it does not bring in capital, it may divert capital from local entrepreneurs.

Then the country turns to the question of technicians. The multinational enterprise says, "We are prepared to bring in technicians." The state says, "Do I want it to bring in technicians, thereby stifling my local talent? Or do I want it to use local technicians, thereby scooping up the cream of the local crop of technicians and managers?" The multinational enterprise then says, "I want to pay slightly higher wages than prevail in the area. First, I want to attract the best people. Second, I know I am clumsy at local industrial relations than, say, a national enterprise would be. Therefore, I propose to pay 5 per cent more than the prevailing wage." The government then says, "Do I want them to pay slightly more than the prevailing wage, thereby improving the income distribution of my country, and adding a little bit to the net retained value in the country, or do I prefer that they pay the prevailing wage, thereby avoiding a disruption of local labour markets and avoiding an inflationary push?" Almost every choice that the multinational enterprise has to offer in terms of policy creates a dilemma for the local government. It is for that reason that your question is terribly difficult. Success is hard to define.

**Senator Grosart:** I am going to ask you, then, a more difficult one. What mechanisms exist for the sovereign state to assess the pluses and minuses of any protective or expansive action it might take? Let us say at the Harvard level, what mechanisms exist?

**Professor Vernon:** If Harry Johnson were sitting here, I suppose he would say that economic efficiency ought to be its guiding star. Measured in terms of sheer economic efficiency, narrowly defined—static economic efficiency, if you like—there is a fairly strong case to be made that multinational enterprises ought to be admitted freely. This would not mean that multinational enterprises would win all sectors of industry, nor would it mean that they would retain an initial advantage through time. But there would be sectors in which the multinational enterprise, presenting itself to the sovereign state, would have something to contribute.

## [Traduction]

des multinationales se sont révélées efficaces, inefficaces ou en général néfastes pour le commerce international ou les intérêts locaux? Nous avons au Canada de nombreuses mesures de ce genre.

**M. Vernon:** L'efficacité d'une mesure est très difficile à définir. Laissez-moi vous indiquer combien c'est difficile. Pour savoir si une multinationale lui est bénéfique ou néfaste, un État souverain doit d'abord faire une série de choix. Du point de vue de l'entreprise multinationale, on se retrouve dans la situation de «Catch 22.» Une multinationale frappe à la porte d'un État souverain et dit, effectivement: «Je veux m'installer chez vous. Je veux apporter des techniciens. Je veux apporter des capitaux. Je veux fabriquer des produits.» Le pays doit se demander: «Que faut-il préférer, que la multinationale apporte des capitaux, ou qu'elle n'apporte pas de capitaux? Si elle apporte des capitaux, elle éclipsera les entreprises locales. Si elle n'apporte pas de capitaux, elle devra s'en procurer au pays, au détriment des entreprises locales.

Le pays doit ensuite résoudre la question des techniciens. La multinationale dit: «Nous sommes prêts à amener des techniciens.» L'État dit: «Dois-je accepter qu'elle amène des techniciens pour remplir les postes sur mon territoire? Ou dois-je l'autoriser à employer des techniciens locaux en privant ainsi mon équipe nationale de ses meilleurs éléments?» La multinationale dit ensuite: «Je veux verser des salaires légèrement supérieurs à ceux qui sont offerts dans cette région. En premier lieu, je veux attirer les meilleurs éléments. Deuxièmement, je sais que dans le contexte local des relations sociales, je serai moins habile qu'une entreprise du pays. C'est pourquoi je propose de payer 5% de plus par rapport aux salaires locaux.» Le gouvernement dit alors: «Dois-je l'autoriser à verser des salaires supérieurs, en améliorant ainsi la distribution des revenus dans mon pays et en augmentant quelque peu la valeur nette qui restera dans le pays, ou dois-je l'obliger à se conformer aux salaires pratiqués ici, afin d'éviter un bouleversement du marché local du travail et une poussée inflationniste.» Presque tous les choix que pose une entreprise multinationale en matière de politique générale créent un dilemme pour le gouvernement local. C'est pour cette raison que votre question est très difficile. L'efficacité des mesures est difficile à définir.

**Le sénateur Grosart:** Et bien je vais vous poser une question encore plus difficile. De quels procédés l'État souverain dispose-t-il pour évaluer les avantages et les inconvénients des mesures protectionnistes ou expansionnistes qu'il peut prendre? Selon les scientifiques d'Harvard, quels sont les procédés existants?

**M. Vernon:** Si Harry Johnson était là, je suppose qu'il dirait que c'est le rendement économique qui doit guider le gouvernement. Du point de vue du rendement strictement économique—le rendement économique au niveau statistique si vous voulez—il y a fort à parier que l'État en question a intérêt à accueillir librement la multinationale. Cela ne signifie pas que les entreprises multinationales sont susceptibles de gagner dans tous les secteurs industriels, ni qu'elles conserveront un avantage initial, au fil des années. Les données indiquent que ce n'est pas le cas. Mais il existe des secteurs dans lesquels les

[Text]

**Senator Grosart:** I am asking what mechanisms are there at the disposal of the sovereign state to measure. It is not just enough to say we just look at the global bottom line. What we are interested in is the components of that bottom line. Obviously, we are going to have to deal with each multinational situation separately. How can one assess this?

**Professor Vernon:** This particular approach has been pretty well developed now by the economists. Social cost and social benefit analysis is explored in a series of books. The approach is messy in application, but perfectly simple and straightforward in underlying principle. It measures the social cost of the inputs to the country, the cost of its labour, its raw materials and its foreign exchange. The measures are not in terms of market prices because market prices can be distorted by tariffs. They are rather in terms of adjusted market prices—the prices that would exist in a free market. Then it measures social output, evaluated again not in terms of the internal prices of the country, but in terms of world prices and the alternatives available in the world. That static approach has been applied all over the world by numbers of countries and has led to rejection of various projects and acceptance of others.

**The Chairman:** Senator Bélisle, you have a supplementary?

**Senator Bélisle:** Thank you, Mr. Chairman. A while ago you said that the sovereign state had to be very careful in deciding if it is going to accept technicians or manpower being brought in. My question is this. South Africa brings in 70,000 miners to work in the gold and diamond mines and has a bilateral agreement with Botswana, Angola, Tanzania and Swaziland, and in that bilateral agreement two-thirds of the wages are paid directly to those governments and only one-third is paid to the miners, though they work very freely—they can come and go. I was just there. What do you think of this agreement? It is a multinational who operates those mines.

**Professor Vernon:** I revert to the old nagging question; "As compared with that?" Let us assume that in the absence of the agreement the workers concerned would be unemployed. Let us assume that the home government would have lost this revenue. Let us assume that South Africa, in its turn, would have had less production. Measured in these simple-minded terms, obviously there is an advantage in the agreement which accrues to all parties. But characteristically, in the back of our minds when we ask these questions, we have far more dynamic considerations in our head which we have not articulated.

When you get dynamic analysis, either economic or political, then you are into a much fuzzier area. A lot depends on

[Traduction]

entreprises multinationales qui se présentent devant un État souverain pourraient apporter quelque chose.

**Le sénateur Grosart:** Je voulais savoir quels moyens l'État souverain peut employer pour les mesurer. Il ne faut pas se contenter de regarder le bas de la page. Ce qui nous intéresse, c'est la façon dont on peut décomposer le résultat. Manifestement, nous devons considérer séparément chaque multinationale. Comment peut-on évaluer le pour et le contre?

**M. Vernon:** Actuellement, les économistes ont élaboré des méthodes de mesure statique assez intéressantes pour ce genre d'étude particulière. Les bénéfices et des coûts sociaux ont été analysés dans une série de volumes. D'une application très confuse, le principe sous-jacent est pourtant parfaitement simple et direct. Il mesure le coût social des intrants pour le pays, le coût de la main-d'œuvre, des matières premières et du taux du change. Le calcul n'est pas fait en fonction des prix courants parce que les prix courants peuvent être influencés par les tarifs. Le calcul se fait plutôt en fonction des prix courants rajustés—c'est-à-dire les prix qui existeraient sur un marché libre. On calcule ensuite les extras sociaux encore une fois, non pas en fonction des prix intérieurs du pays mais bien en fonction des prix mondiaux et des solutions de rechange possibles, à l'échelle mondiale. Cette méthode statique a été appliquée un peu partout dans le monde par divers pays et elle a entraîné le rejet de divers projets et l'approbation de certains autres.

**Le président:** Sénateur Belisle, vous souhaitez poser une question supplémentaire?

**Le sénateur Bélisle:** Merci, Monsieur le Président. Il y a quelque temps, vous avez dit qu'un État souverain doit faire preuve de beaucoup de prudence dans les décisions concernant la venue de techniciens ou de main-d'œuvre provenant de pays étrangers. Voici ma question: L'Afrique du Sud accueille 70,000 mineurs étrangers dans ces mines d'or et de diamant en vertu d'accords bilatéraux conclus avec le Botswana, L'Angola, la Tanzanie et le Swaziland; en vertu de ces accords bilatéraux, les gouvernements en cause perçoivent les deux tiers des salaires des mineurs; c'est donc dire que ces derniers ne reçoivent que le tiers de leur salaire, bien qu'ils soient des travailleurs libres qui peuvent quitter leur emploi, etc. J'y suis allé. Que pensez-vous de tels accords? C'est une société multinationale qui exploite ces mines.

**Monsieur Vernon:** J'en reviens toujours à la même question agaçante: «A quoi voulez-vous comparer cette situation?» Supposons donc que s'il n'y avait pas d'accord, les travailleurs en cause seraient en chômage. Supposons que les gouvernements des pays fournisseurs de main-d'œuvre aient vu ces revenus leur échapper. Supposons aussi que l'Afrique du Sud ait vu sa production diminuer. Si nous nous en tenons à des termes aussi simplistes, il est évident que toutes les parties tirent profit de cet accord. Mais bien sûr, en posant ces questions, nous songeons toujours finalement à de très nombreuses considérations dynamiques que nous ne sommes pas encore parvenus à définir en des termes bien précis.

L'analyse dynamique, quelle soit économique ou politique, est un domaine très mal défini. Tout dépend de la façon dont



[Text]

whether you may be willing to starve this generation to make the next generation fat, because it is also a choice between generations. You are into a much more subjective and amorphous kind of judgment.

**Senator Grosart:** To what extent are home sovereigns insisting on, or actually doing something in, the examination of the books of multinationals to weed out or ferret out the invisible transfers such as loaded R&D charges and other bookkeeping loads which are intended obviously to distort the actual picture from the point of view of cost benefit to the sovereign.

**Professor Vernon:** This is the home country view?

**Senator Grosart:** Yes.

**Professor Vernon:** First, let me challenge one word you used in that statement, namely the word "distort". Let me suggest an alternative.

Let us suppose you were a drug company that had no desire whatever to distort anything.

**Senator Grosart:** Is there one?

**Professor Vernon:** Let us make the assumption for the moment.

**Senator Grosart:** All right.

**Professor Vernon:** Let us suppose that over the years the company has been moving along in the laboratory in a desultory and unfocused sort of way, and has been spending some funds on a group of technicians, scientists, and engineers who finally stumble onto a new combination of molecules which they think may have some therapeutic value. Let us add one more supposition: Suppose you manufacture and sell this product not only in your home country but through a variety of subsidiaries abroad. Query: What is the accounting rule which will correctly allocate this stream of costs. Answer: Any solution to that question is arbitrary and has to be. Let us assume you charge all of that as an expense to the parent in the United States and charge none of it overseas. Obviously, the U.S. Treasury will be indignant. Let us assume alternatively that you charge a proportion of these expenses to overseas subsidiaries. Then, a variety of tax agencies in foreign countries are going to be getting indignant. They will say, in effect, "The marginal cost of your having produced the product in our country in terms of R&D was zero. All of the R&D was sunk back home."

So without adducing any intent to mislead or distort, assert you will get allegations of distortion on one side of the border or the other, and they are unavoidable because the final treatment is arbitrary.

**Senator Garsart:** Distortion, of course, is not necessarily pejorative. I do not use it necessarily in that sense, because

[Traduction]

on perçoit le problème suivant: Doit-on laisser la génération actuelle mourrir de faim pour permettre à la suivante de vivre à l'aise; car il s'agit en fait d'un choix entre les générations. Il s'agit donc d'un jugement très vague et très subjectif.

**Le sénateur Grosart:** Dans quelle mesure les pays souverains bénéficiaires insistent-ils pour vérifier les états de comptes des sociétés multinationales dans le but d'y déceler des transferts invisibles tels que de faux frais de recherches et de développement et autres faux frais destinés, de façon évidente, à déformer l'image réelle des coûts et des bénéfices pour l'État souverain.

**M. Vernon:** Vous voulez parler du point de vue du pays hôte.

**Le sénateur Grosart:** Oui.

**M. Vernon:** Permettez-moi d'abord de contester l'utilisation du terme «déformé» dans votre déclaration. Permettez-moi de suggérer une autre solution.

Prenons le cas d'une société qui fabrique des médicaments et qui ne souhaite absolument rien déformer.

**Le sénateur Grosart:** Est-ce possible?

**M. Vernon:** Supposons pour l'instant que ce soit possible.

**Le sénateur Grosart:** Très bien.

**M. Vernon:** Supposons qu'au fil des années, les recherches en laboratoire de cette société n'aient pas donné de résultats précis et qu'ils ont été déçus; des sommes importantes ont été consacrées à un groupe de techniciens, d'hommes de sciences, d'ingénieurs et autres qui finalement ont trouvé une nouvelle combinaison de molécules ayant, selon eux, une valeur thérapeutique réelle. Ajoutons encore une autre supposition: Supposons que cette société fabrique et vende le produit en question non seulement dans le pays d'origine mais aussi par l'entremise d'un réseau de succursales à l'étranger. Question: Quelle est la règle de comptabilité qui affectera correctement des coûts de ce produit? Réponse: Toute solution à cette question est arbitraire. C'est inévitable. Supposons que toutes les dépenses sont portées au compte de la société mère aux États-Unis et qu'aucune n'est portée à celui des succursales étrangères. Il est évident que le Trésor américain s'indignera. Et supposons au contraire qu'une partie des dépenses soit portée au compte des succursales établies outre-mer. Les divers organismes responsables du Revenu dans ces pays étrangers, vont alors s'indigner de plus en plus. Ils diront: «Sur le plan de la recherche et du développement, les bénéfices qui ont découlé du fait que vous avez fabriqué le produit dans notre pays sont inexistantes. Tous les bénéfices provenant de la recherche et du développement n'ont profité qu'à la société mère américaine.»

Donc, sans vouloir citer des exemples précis de mésententes, de malentendus ou de distortions, j'affirme simplement qu'on va vous accuser, de part et d'autre, de vouloir faire de la distortion d'un côté ou de l'autre de la frontière; c'est inévitable, parce que le résultat final est arbitraire.

**Le sénateur Grosart:** Cependant, la distortion n'est pas nécessairement négative. Je ne l'emploie pas nécessairement



[Text]

distortion of operating results in the actuarial sense is a common practice between parent companies and subsidiaries and is perfectly legal.

**Professor Vernon:** Yes, but I was simply saying that if you produced a totally objective referee from outerspace to judge how the allocation would be made, there is no decision he could make that would be wholly defensible. That Law aside, there simply is no wholly defensible standard in the allocation of costs of this kind.

**Senator Bélisle:** In other words, the sagacity of Solomon does not exist any more.

**Professor Vernon:** Perhaps that is a fair corollary. I would suggest another point, that the objectiveness of accounting never existed. The notion of allocating full cost objectively is a fiction created by man.

What one needs here, obviously—but what the world is not ready for—is agreement on an arbitrary standard that generates a kind of rough equity for all the parties. The sooner we get to that idea and the sooner we get away from the notion that we are confronting a piece of chicanery, the closer we will be, in my opinion, to a solution.

**Senator Grosart:** I would agree with the last part of your statement, but still, with respect, I disagree to some extent with your general statement, for the simple reason that at the present time between Canada and the United States these alleged distortions are an irritant. And anybody who has had experience in bookkeeping knows very well that you can make these distortions.

**Professor Vernon:** Oh yes, I know.

**Senator Grosart:** And these are irritants at the moment, and that is why I asked if any sovereigns we insisting on examining the books. If the sovereign says, "Look, you are charging too much for consulting fees, you are charging too much for your royalties," then you have an assertion of distortion; whether the multinational can argue—as he can—that, "I am offsetting these distortions with other benefits," it still remains that this factor of distortion is one thing that comes up over and over again in the host country approach to the multinational problem. It may not be as important as the sovereign often thinks, but it is there.

**Professor Vernon:** Well, if we are referring to assertions of distortions as having sand in the political relationships between countries, I of course accept that at once.

**Senator Grosart:** It is because they become more than assertions. They become distortions the minute the sovereign takes action and makes them legally distortions

**Professor Vernon:** Very good. Let us pursue what for the moment and try to answer more directly the first question you

[Traduction]

dans ce sens parce que la distortion des résultats opérationnels est actuellement, pratique courante entre les maisons mères et leurs filiales; c'est parfaitement légal.

**M. Vernon:** Oui, mais je disais simplement que vous demandiez à un arbitre impartial venu d'une autre planète de juger de quelle façon la répartition devrait être faite, il est certain qu'aucune des décisions qu'il pourrait prendre ne pourrait être parfaitement justifiable. Si on ne tient pas compte des lois, il n'y a tout simplement pas de normes totalement impartiales dans la répartition des coûts de cette nature. Je crois les tentatives.

**Le sénateur Bélisle:** En d'autres termes, il n'est plus possible de trancher une question à la Solomon.

**M. Vernon:** L'image est assez exacte. De plus, j'irai jusqu'à dire que l'objectivité de la comptabilité n'a jamais existé. C'est une invention de l'homme, cette notion d'un calcul objectif de tous les coûts. Dans la réalité, cela n'existe pas.

Ce dont nous avons le plus besoin mais que le monde n'est pas prêt à accepter, c'est un accord portant sur une convention arbitraire qui produirait une sorte de justice pour toutes les parties. Plus vite nous accepterons cette idée, plus vite nous réglerons ces vieilles querelles; si cette idée est bien expliquée, nous pourrions, à mon avis, trouver d'autant plus rapidement une solution aux problèmes.

**Le sénateur Grosart:** Je suis d'accord avec la dernière partie de votre déclaration; mais, par contre, malgré tout le respect que je vous dois, je ne partage pas l'esprit général de votre déclaration pour la simple raison que à l'heure actuelle, entre le Canada et les États-Unis, ces soi-disant distortions sont cause de frictions. D'ailleurs, quiconque possède des notions de comptabilité admettra qu'on peut produire ce genre de distortions.

**M. Vernon:** Oui, je sais.

**Le sénateur Grosart:** Présentement, il existe des frictions; c'est la raison pour laquelle j'ai demandé si certains États souverains ont insisté pour examiner les livres. Lorsque ces États affirment que les taux des honoraires de consultation et le montant des redevances sont trop élevés, on peut dire que ce sont des accusations de distortions. Les multinationales peuvent répondre et c'est ce qu'elles font—qu'elles contre balancent ces distortions par d'autres bénéfices. Toutefois, il n'en reste pas moins que c'est de la distortion; c'est l'éternelle question qui revient constamment pour le pays hôte à propos des multinationales. Ce problème n'est pas toujours aussi important que l'État veut bien le croire, mais il l'est quand même.

**M. Vernon:** Je suis d'accord avec vous si vous affirmez que ces accusations de distortion peuvent tenir les rapports politiques entre les pays.

**Le sénateur Grosart:** C'est parce qu'elles deviennent plus que des affirmations. Ce sont des distortions à partir du moment où l'État prend des mesures, ce qui en fait légalement des distortions.

**M. Vernon:** Très bien. Laissons ce sujet de côté pour le moment et essayons de répondre plus directement à la pre-

## [Text]

asked: Are home country governments looking at the books of their various multinational enterprises to ferret out these arbitrary allocations or misallocations or distortions, whatever they may be? The answer is yes, and in increasing degree. But that does not solve problems. That creates problems. Take the U.S. case. The Internal Revenue Service of the United States are tending toward the view that parent companies, far from overcharging their subsidiaries with respect to these fixed central office costs, are undercharging them. One assumes that they have come to this conclusion by what they think to be objective standards. But as sure as God made little apples, there are Canadian officials equally honest, equally forthright, equally learned, who are coming to precisely the opposite view with respect to the same charges. Here we have a situation of latent conflict between sovereigns which be solved by adjudicating in which direction the distortion went. I would say that these conclusions had been reached on both sides by rational, decent and unbiased men who happened to have different interests.

What we need here is not the unilateral acts of sovereigns. We need rules of the game agreed to between the sovereigns.

**Senator Grosart:** My comment on that is that I was not asking the question in terms of whether it was good or bad either to the home or host country. I was trying to find out whether it existed, and to what extent. I notice, professor, that you tend to assess these things in terms of good or bad. This is largely a fact-finding committee. We are looking to the facts and then we shall have to make our assessment in the form of a report, which in itself could be either good or bad.

My final question is about the debate that went on for some time in the United States concerning the net cost benefits of multinational investment abroad, the argument that this "exports jobs". Can you tell us what is the state of that argument? It seemed to go one way for a while and the pendulum seems to be swinging back a bit?

**Professor Vernon:** There have now been five or six serious efforts to estimate the net job effect of the existence of multinational enterprises. The first problem in all those efforts has been the usual question: As compared with what? The usual assumption has been that the United States would, in all other respects, retain open borders, allow its engineers to go overseas, allow licensing agreements, allow trade, and so forth.

Whenever people have tried to capture those assumptions in a model and estimate the job effect, the answer has been trivial. The range of effects has run from a few hundred thousand jobs lost to a few hundred thousand jobs gained, with more of the models suggesting that there were jobs lost than jobs gained.

In terms of jobs lost or gained, however, the results are trivial.

The latest of these studies, just now published, was done by Robert Lipsey at the National Bureau of Economic Research, and it tends to come down on the side of the argument of jobs

## [Traduction]

mière question que vous avez posée: Les gouvernements des pays hôtes essaient-ils de découvrir dans les livres des différentes multinationales des preuves de mauvaises utilisations de fonds? La réponse est oui et c'est de plus en plus fréquent. Mais cela ne résout pas pour autant nos problèmes, au contraire. Prenez le cas des États-Unis. Le ministère du Revenu américain a tendance à croire que les sociétés mères plutôt que de surcharger leurs filiales des frais fixes d'administration du siège social, ont plutôt tendance à faire le contraire. On est forcé de croire qu'ils en sont arrivés à cette conclusion à partir de critères objectifs. Par contre, on peut dire la même chose des fonctionnaires Canadiens, qui sont aussi honnêtes, aussi sincères et aussi instruits que leurs confrères américains mais qui en arrivent à une conclusion opposée. Nous sommes donc en présence d'une situation conflictuelle latente entre les États qui ne peuvent se mettre d'accord sur l'origine de la distorsion. Je suis convaincu que des deux côtés de la frontière, ces conclusions ont été tirées par des hommes logiques, honnêtes et sans parti pris, mais ayant des intérêts différents.

Nous n'avons pas besoin de lois prises unilatéralement par un pays. Nous avons plutôt besoin d'une règle du jeu acceptée d'un commun accord par les pays.

**Le sénateur Grosart:** Ma question ne portait pas sur les conséquences bonnes ou mauvaises pour le pays d'origine ou le pays hôte. Je voulais simplement savoir si ces pratiques existaient et dans quelle mesure. Je remarque, professeur, que vous avez tendance à juger en fonction du bien et du mal. Notre Comité cherche plutôt à constater les faits. Nous les examinons, puis nous faisons l'évaluation présentée sous forme de rapport qui, en soi, peut être bon ou mauvais.

Ma dernière question se rapporte au débat qui a eu lieu pendant un certain temps aux États-Unis à propos des profits nets des investissements des multinationales à l'étranger; on prétendait que cela revenait à exporter des emplois. Pourriez-vous nous dire ce qu'il en est. On a semblé pencher d'un côté pendant un certain temps, et maintenant la balance revient quelque peu en arrière.

**M. Vernon:** On a fait cinq ou six tentatives sérieuses visant à évaluer l'influence des multinationales sur l'emploi. J'en reviens toujours, lorsqu'on fait ces calculs à poser la même question: à quoi les compare-t-on? On suppose en général que les États-Unis pourraient, sous tous les autres rapports, ouvrir leurs frontières, permettre à leurs ingénieurs d'aller à l'étranger, permettre les échanges commerciaux, etc.

Chaque fois qu'on a essayé de réduire ces hypothèses à un modèle et d'évaluer l'incidence sur l'emploi, la réponse a été insignifiante. La gamme d'effets va de quelques centaines de milliers d'emplois perdus jusqu'à quelques milliers d'emplois trouvés; toutefois, la plupart des modèles laissaient entendre qu'il y avait plus d'emplois perdus que quelques centaines de milliers d'emplois trouvés.

Mais aucun n'a démontré qu'il valait vraiment la peine de parler d'emplois perdus ou trouvés.

La plus récente de ces études vient à peine d'être publiée. C'est la plus détaillée de toutes. Elle a été effectuée par Robert Lipsey du *National Bureau of Economic Research*; elle tend à



[Text]

gained rather than jobs lost. But once again I suspect that converted into job equivalents it would turn out to be a trivial number.

**Senator Lawson:** Before I proceed with my question, I wish to follow one assumption you made in response to Senator Bélisle's question about South Africa and the miners which seemed to suggest that all things considered it would be a satisfactory arrangement for all concerned. But would it not be just as reasonable to conclude that the miners who were working, who were being paid one-third for their efforts and two-thirds were going to the respective governments, may not have anything to say about it at all and might not be one bloody bit pleased with the arrangement?

**Professor Vernon:** If you will permit me, I will restate what I said earlier, and underline in red ink certain very critical words. I said "For just so long as you measure the situation in terms of narrow economic criteria" the arrangement was favourable as compared with the alternative state of being, because your miners were getting one-third of a finite figure instead of zero.

The moment you start introducing criteria of a broader sort—equity, justice, alternatives that we have not defined, such as demanding of their own governments that they get half rather than one-third—you are in another ball game.

**Senator Lawson:** Let us come home to the situation we find from time to time, as I understand it. A multinational comes into a host country such as Canada, buys out an existing operation and closes it down, or as they develop they become a little more sophisticated and instead of closing it down they come with the proposition that "We will add 5 per cent to the wage scale and we are going to treat people better," knowing full well that the net result is to have a high wage factor, lesser productivity, and it is simply a way of preserving a larger share of the market in another country—for example, in the United States. Do you believe that the host country, the sovereign country, has the right to establish tough legislative standards about that kind of welcoming mat being offered to the companies coming in? Do you think it is effective to establish tough legislative controls on multinationals coming in?

**Professor Vernon:** I believe that every country has the right to lay down its own internal policy with respect to preferred structure and rewards within its own country. Stated in those very broad terms, the answer to your question is yes. But that bypasses the question whether your illustration is typical or atypical. I rather suspect you can find cases of the sort you have described, and you can find other cases. The problem becomes one of distinguishing among cases and then asking what the alternative criteria or the alternative internal values suggest you ought to be doing.

Canada could decide to adopt a tough internal policy which frowns upon the reduction of genuine internal competition, whether it comes from this direction or from others, and could propose, in the interests of competition, to look very hard at

[Traduction]

appuyer la thèse des emplois trouvés plutôt que celle des emplois perdus. Mais je présume qu'une fois traduit en équivalents d'emplois, on obtiendrait encore un nombre insignifiant.

**Le sénateur Lawson:** Avant que je pose ma question, je désire comprendre le raisonnement que vous avez fait en réponse à la question du Sénateur Bélisle au sujet de l'Afrique du Sud et des mineurs. Il me semble que vous avez laissé entendre que, tout bien pesé, ce serait un arrangement satisfaisant pour tous les intéressés. Mais ne serait-il pas aussi raisonnable de conclure que les mineurs qui n'étaient rémunérés que pour un tiers de leur effort, les deux tiers allant à leur gouvernement respectif, peuvent ne pas avoir leur mot à dire dans cette affaire tout en étant tout à fait opposés à cet arrangement?

**M. Vernon:** Si vous me le permettez, je vais répéter ce que j'ai dit plus tôt, et souligner à l'encre rouge certains mots très importants. «J'ai dit que tant que la situation serait évaluée en fonction de critères économiques étroits, l'arrangement serait favorable par rapport à l'autre possibilité, car, il est préférable que les mineurs obtiennent un tiers d'un chiffre précis plutôt que rien du tout.

Dès qu'on utilise des critères plus vastes—équité, justice, solutions de rechange non définies, comme le fait, pour leurs propres gouvernements, d'exiger la moitié plutôt que le tiers—il en va tout autrement.

**Le sénateur Lawson:** Revenons plutôt chez nous, à une situation que nous rencontrons à l'occasion, si je comprends bien. Une multinationale arrive dans un pays hôte comme le Canada, achète une entreprise et ferme ses portes ou, comme avec le temps on devient plus corrompu, au lieu de fermer, elle fait la proposition suivante: «Nous ajouterons 5 100 p. à l'échelle de salaire et nous traiterons mieux les employés,» tout en sachant fort bien que cela n'aboutira qu'à des salaires élevés, et à une productivité inférieure et que ce n'est qu'une façon de conserver une plus grande part du marché dans un autre pays, par exemple aux États-Unis. Croyez-vous que le pays hôte, le pays souverain a le droit de légiférer sévèrement au sujet de ce genre d'accueil favorable qui est offert aux sociétés qui s'implantent au pays. Croyez-vous qu'il vaille la peine d'établir des contrôles législatifs sévères pour ces multinationales?

**M. Vernon:** Je crois que chaque pays a le droit d'établir sa propre politique interne au sujet d'une structure modèle privilégiée et d'un mode de rémunération. Énoncée en des termes très généraux, la réponse à votre question est affirmative. Mais il faut se demander si votre exemple est typique ou non. Je doute plutôt qu'il soit possible de trouver des cas comme celui que vous avez décrit, mais on peut trouver d'autres exemples. Notre problème se situe plutôt au niveau d'une distinction parmi les cas. Nous nous interrogerons sur les critères ou autres valeurs internes possibles vers lesquels il faudrait se tourner.

Si le Canada décide d'adopter une politique intérieure fermement opposée à la réduction d'une vraie concurrence interne, que cela vienne de nous ou d'autrui, et qu'il propose, dans l'intérêt de la concurrence, d'étudier à fond chaque cas



[Text]

each individual case under the general rules of comity among nations I cannot see any difficulty with Canada's taking that position. Others may say "If you do that, we will not come into your country." You may decide, in the light of that threat, what you want to do in your own interests. But that is for you to decide.

**Senator Lawson:** We have examples of many multinational corporations who, when they are in the United States or Canada, or in highly organized areas, are outstanding, good corporate citizens; but in the establishment of their head office in India or in any other less developed country they have absolutely worse standards of industrial health, safety and so on. Do you feel there is a need for any kind of action by countries such as the United States and Canada to deal with the multinationals? Do we have a greater responsibility worldwide or just our own narrow economic interest?

**Professor Vernon:** Forgive me for being academic, but I prefer to put that question in slightly different terms. First, I do not know what the phrase "good corporate citizen" means in this context. I look upon the multinational enterprises as differing from national enterprises in the two critical respects. If they do not have a global strategy, they have no basis for being a multinational enterprise. If they do have a global strategy, there are times when their global strategy and the interests of any individual country will be at odds. There are cases where the action of the multinational enterprise will further national interests perhaps even more than a national firm could do; and there are cases to the contrary. So long as there is a global strategy, the two sets of interests will sometimes be at odds. I do not regard that as being a good industrial citizen or a bad industrial citizen. I simply regard it as in the nature of things.

Secondly, so long as there are subsidiaries in different countries, whenever one country twists the arm of a subsidiary of a multinational enterprise to be a better industrial citizen, there is a risk that the repercussions will be felt in other countries. That also derives from the nature of the multinational enterprise.

Chrysler was certainly not a bad citizen when it acceded to the U.K.'s request. But from the viewpoint of France, the repercussions were adverse and France could use any adjective it preferred, to describe Chrysler in that context.

Let me now go to the question of the export of our own standards to other countries.

**Senator Grosart:** May I ask you a supplementary question?

**Professor Vernon:** Senator, I have not finished my answer.

**Senator Grosart:** Please go ahead.

**Professor Vernon:** I will be brief.

**Senator Grosart:** I thought this was a point germane to the statement you made. Perhaps I could state my question very quickly. Is it not equally true, as in the earlier case, that if the

[Traduction]

particulier. En vertu des règles générales du Comité des nations, je ne puis voir de difficultés au Canada. Adoptant cette attitude, d'autres peuvent vous dire qu'ils ne s'implanteront dans votre pays. Vous pouvez décider, à la lumière de cette menace, de ce que vous voulez faire dans votre propre intérêt. Mais c'est à vous de décider.

**Le sénateur Lawson:** Nous avons de nombreux exemples de sociétés multinationales qui, une fois installées aux États-Unis ou au Canada, ou dans des régions très bien organisées, se comportent comme de bons, d'excellents citoyens constitués en corporation; mais qui, lorsqu'elles établissent leur siège social en Inde ou dans d'autres pays moins industrialisés, adoptent absolument les pires normes de santé et de sécurité industrielles, etc. Croyez-vous que des pays comme les États-Unis et le Canada devraient prendre des mesures au sujet des multinationales? Avons-nous une plus grande responsabilité à l'échelle mondiale ou ne devons-nous considérer que nos propres intérêts économiques étroits?

**M. Vernon:** Pardonnez-moi d'être abstrait mais je préfère placer cette question sous un angle légèrement différent. D'abord, j'ignore ce que l'expression «bon citoyen constitué en corporation» signifie dans ce contexte. Je considère les entreprises multinationales comme une entité différente des entreprises nationales pour les deux raisons que j'ai données plus tôt. Si elles n'ont pas l'envergure mondiale, elles ne peuvent être des entreprises multinationales. Si elles en ont une, leur politique mondiale et les intérêts de chaque pays entreront en conflit. Il y a des cas où l'ingérence des entreprises multinationales favorisera les intérêts nationaux peut-être même plus qu'une société nationale ne le ferait et il y en a où le contraire arrive. Mais, il arrivera évidemment, du fait de l'envergure mondiale, que les deux groupes d'intérêts entreront en conflit. Je ne porte aucun jugement de valeur, je constate simplement un état de chose.

Deuxièmement, aussi longtemps qu'il y a des filiales dans différents pays, toutes les fois qu'un pays oblige une filiale d'une entreprise multinationale à mieux se conformer à ses lois dans le domaine industriel, il y a le risque que les répercussions seront ressenties dans d'autres pays. Cela découle également de la nature même des entreprises multinationales.

Il est certain que Chrysler n'a rien fait de répréhensible lorsqu'elle a accédé à la demande du Royaume-Uni. Mais du point de vue français, les répercussions étaient défavorables, et la France pouvait employer tout adjectif péjoratif pour décrire l'action de Chrysler dans ce contexte.

Laissez-moi aborder maintenant la question de l'exportation de nos propres normes aux autres pays.

**Le sénateur Grosart:** Puis-je vous poser une question supplémentaire?

**M. Vernon:** Sénateur, je n'ai pas terminé ma réponse.

**Le sénateur Grosart:** Je vous en prie poursuivez.

**M. Vernon:** Je serai bref.

**Le sénateur Grosart:** Je pensais que c'était un point qui se rattachait à la déclaration que vous avez faite. Je pourrais peut-être poser ma question très rapidement. N'est-il pas également

[Text]

sovereign country says you are a bad or a good corporate citizen, you are a bad or good corporate citizen in that country?

**Professor Vernon:** Well, yes. That statement taken by itself is unexceptionable; but it may lead you to the wrong conclusion.

**Senator Grosart:** Again, I am not worried about the conclusion. I am asking whether it is the fact.

**Professor Vernon:** Yes, it is true. President Amin is head of a state, and what he says is the law for that state; but it is not true that the repercussions of the actions he engages in necessarily make a contribution to the human race. The two points are quite separate.

Now let me go to the export of standards. This is another one of those Catch-22 problems. As long as multinational enterprises operate by different national standards in different countries they will be vulnerable in the countries which employ what you might call lesser standards. If they export the standards from the more demanding economy, they will be in trouble for having done so. They cannot escape their dilemma.

If, for example, they export high industrial accident or health standards, they are subject to the charge of competitors in the less developed country, for example, that because they are rich and powerful they are capable of applying these higher industrial accident or health standards, whereas if the local competitor were to attempt to do this he would go bankrupt. This damned if you do and damned if you don't situation is unavoidable for the multinational enterprise, in some degree.

**The Chairman:** Would it not also result in their not going into that country, very often, because they would be uncompetitive against local competitors?

**Professor Vernon:** For some standards, that is conceivable; certainly for wage standards.

**Senator Lawson:** At a meeting earlier this year of the International Workers Federation, which is a world body dealing with these matters, they were talking in terms of establishing a world council for dealing with for example, one of the drug companies you mentioned earlier as being clean as the driven snow, Bayer, and a similar world council for Michelin, because they find that even on wage standards there is a difficulty. In the United States, when dealing with wage matters, or matters of shipping or distribution, they simply increase their productivity in other low wage areas, and so simply move around the problem. Now they are talking in terms of establishing world councils with these multinational corporations. Do you see this as a growing trend, or do you see it as an effective way of dealing with it?

**Professor Vernon:** I see it as a factor which may make a marginal contribution to the mix. The reason I think it will be marginal, and nothing more, is that it is self-arresting. Let us

[Traduction]

vrai, comme dans un cas précédent, que si un pays souverain déclare qu'une société se conforme ou non à ses lois, c'est ainsi que cette société est considérée dans ce pays?

**M. Vernon:** Cette déclaration prise isolément est inattaquable; mais elle peut vous conduire à une conclusion erronée.

**Le sénateur Grosart:** Là encore, je ne me préoccupe pas de la conclusion, je demande si c'est un fait.

**M. Vernon:** Oui, c'est exact. Le président Amin est un chef d'État, et ce qu'il dit à force de loi pour cet État; mais il est inexact que les répercussions des mesures qu'il prend affectent nécessairement l'humanité. Les deux points sont tout à fait distincts.

Laissez-moi maintenant aborder la question des normes en matière d'exportation. C'est un de ces problèmes diffus. Aussi longtemps que des entreprises multinationales exercent leurs activités dans différents pays en vertu de différentes normes nationales, elles seront vulnérables dans les pays qui appliquent ce qu'on pourrait appeler des normes inférieures. Si elles appliquent dans un autre pays les normes d'un pays plus exigeant, elles s'attireront des ennuis pour l'avoir fait. Elles ne peuvent pas échapper à ce dilemme.

Si, par exemple, elles exportent des normes de sécurité ou d'hygiène industrielles élevées, on protestera dans le pays moins développé, par exemple, que c'est parce qu'elles sont riches et puissantes qu'elles sont capables d'appliquer ces normes industrielles plus strictes en matière d'accidents ou de la santé, tandis que si le concurrent local essayait de le faire il ferait faillite. Être blâmer si vous le faites et l'être si vous ne le faites pas est inévitable pour l'entreprise multinationale, dans une certaine mesure.

**Le président:** Cela ne les empêcheraient-elles pas également de s'implanter dans ce pays, très souvent parce qu'elles ne pourraient pas soutenir la concurrence avec les concurrents locaux?

**M. Vernon:** Pour certaines normes c'est concevable, certainement dans le cas des normes salariales.

**Le sénateur Lawson:** A une réunion de la Fédération internationale du travail au début de cette année, il s'agit d'un organisme international qui s'occupe de ces questions, il a été question d'instituer un conseil mondial pour s'occuper par exemple, d'une des sociétés de produits pharmaceutiques que vous avez dit précédemment être aussi propres que la neige vierge, la société Bayer, et un Conseil mondial similaire pour Michelin parce qu'il a été constaté que même en matière de normes salariales il y a une difficulté. Aux États-Unis pour régler les questions salariales ou d'expédition ou de distribution, elles augmentent simplement leur productivité, dans d'autres secteurs de bas salaires, et elles contournent ainsi le problème. Maintenant on parle d'instituer des conseils mondiaux qui s'occuperont de ces sociétés multinationales. Pensez-vous que ce soit une tendance croissante, ou qu'il s'agit d'un moyen efficace de s'attaquer au problème?

**M. Vernon:** Je considère que c'est un facteur qui peut contribuer très modestement, presque marginalement, à régler l'ensemble du problème. La raison pour laquelle je pense que



[Text]

take an international union, for example, which says to the Mexicans, "Look here, chaps. Are you aware that the fringe benefits that are available to others in this company, in Europe or the United States, are far more generous than the fringe benefits you have, and would you not like us to help you negotiate for higher fringe benefits?" It is perfectly possible to have these increased fringe benefits, until the point at which the competitive advantage of the Mexican plant, which led the multinational enterprise to enter Mexico in the first instance, is obliterated. At this point the interests of the Mexican worker and those of workers in other countries become adverse, rather than complementary. The Mexican worker, in his desire for a job with or without fringe benefits, can be expected to opt for the first choice, namely, the job.

The chemical workers and the metal workers, which is where this tendency has been strongest, up to a point can engage in this cross-border collaboration. They can, for example, be fairly effective as between economies in which the wage rate and the conditions of employment are roughly the same, as in the case of Canada and the United States, for example. But they cannot go much beyond that. So you have a self-limiting margin there.

**Senator Lawson:** I accept that there is limitation there, but the main thrust of these world councils seems to be in the area of setting minimum world standards in the area of safety and industrial health, and so on.

**Professor Vernon:** They could do some marginally useful things in those areas.

**The Chairman:** It could be that the striving in the world today for rationalization of commodity prices, both for the consumer and for the producer, would in turn lead to a standardization such as you see established in certain industries if some of the underdeveloped countries are getting substantially higher prices for their commodities than under the present market system; but that, again, will create terrible distortions in those countries, in the sense that one set of workers in a high wage industry would be out of whack with workers in other industries.

**Professor Vernon:** That would certainly be the case. This has been the problem in countries like Venezuela, and it represents an ever present risk for a country like Canada.

If you look at the internal structure of Venezuelan wage rates, what you find of course, is that the oil sector pays significantly higher wages for comparable jobs than other sectors of the Venezuelan economy. The existence of that oil rate is constantly pulling up the wage structure in the rest of the economy, as a result of which the manufacturing industries turn out to be high cost, preventing exports. The equilibrium you get in Venezuela involves a high level of unemployment. As a consequence the great advantage which existed for the oil

[Traduction]

ce sera marginal, et rien de plus, est qu'il est intrinsèquement contradictoire. Par exemple, prenons l'exemple d'un syndicat international, qui déclare à des Mexicains: «Écoutez, savez-vous que les avantages sociaux offerts à d'autres ouvriers de cette société, en Europe et aux États-Unis, sont beaucoup plus élevés que ceux dont vous bénéficiez, et ne voudriez-vous pas que nous vous aidions à négocier l'obtention d'avantages sociaux plus élevés?» Il est parfaitement possible d'obtenir l'augmentation des avantages sociaux jusqu'au moment où vous en arrivez au point où l'avantage compétitif de l'usine mexicaine, qui a conduit l'entreprise multinationale à s'implanter au Mexique en premier lieu, disparaît. À ce moment-là, les intérêts du travailleur mexicain et ceux des travailleurs des autres pays s'opposent au lieu de se compléter. Le travailleur mexicain, voulant avoir un emploi, avec ou sans avantages sociaux, sera probablement le premier choix, à savoir, l'emploi.

Les travailleurs de l'industrie chimique et ceux de la métallurgie, secteurs dans lesquels cette tendance est la plus forte, peuvent jusqu'à un certain point entreprendre cette collaboration au-delà de la frontière. Par exemple, ils peuvent être assez efficaces dans le cas d'économies où les taux de salaires et les conditions d'emploi sont approximativement les mêmes, comme dans le cas du Canada et des États-Unis, par exemple. Mais ils ne peuvent pas aller au-delà de cette limite. Donc, vous avez là une marge bien limitée en soi.

**Le sénateur Lawson:** J'accepte qu'il y a des limites dans ce domaine, mais le principal objectif de ces conseils mondiaux semblent être d'établir les normes internationales minimales dans le domaine de la santé et de la sécurité dans l'industrie et, ainsi de suite.

**M. Vernon:** Ils pourraient avoir certaines activités secondaires utiles dans ces domaines.

**Le président:** Il se peut que les efforts qui se font dans le monde actuellement, pour rationaliser les prix des produits de base, tant pour le consommateur que pour le producteur, entraîneront, à leur tour, une normalisation comme il en existe dans certaines industries si certains pays en voie de développement obtiennent des prix beaucoup plus élevés que les cours dans le marché; mais cela entraînera à nouveau des écarts terribles dans ces pays: un ensemble de travailleurs d'une industrie où les salaires sont très élevés ne se compareront plus du tout à ceux des autres industries.

**M. Vernon:** Ce serait certainement le cas. Cela s'est produit au Venezuela par exemple et la risque est encore plus réel dans un pays comme le Canada.

Si l'on étudie la structure interne des échelles de salaire au Venezuela, on se rend compte, évidemment, que le secteur pétrolier accorde des salaires beaucoup plus élevés pour des emplois comparables que d'autres secteurs de l'économie vénézuélienne. Le prix du pétrole fait monter constamment la structure des salaires dans le reste de l'économie. Il en résulte que les industries de fabrication coûtent terriblement cher, ce qui empêche l'exportation. L'équilibre qui existe au Venezuela nécessite un taux élevé de chômage. En conséquence, les



[Text]

workers is wiped out in social and national terms by its effects on the rest of the economy.

**The Chairman:** A catch-22 situation, as we said earlier.

**Senator McElman:** Staying with this same situation, it was national policy in the United Kingdom to suggest, by various means, that Chrysler should continue its operations. It is also national policy in South Africa to make the kind of arrangement with multinationals that Senator Bélisle referred to. They have obviously made a choice as between shoving up their royalty rates, for example, on resource developments, and the more direct means of getting cash in government. However, I think it is rather significant that this policy by government, of getting the return to the country in the wage rate, which is standardized in the country, plus the revenue to the government has resulted in South Africa having the largest number of multinationals of any developing country in the world today. So here you have a conscious policy of government designed, obviously, to attract multinationals, and it has been effective. Even compared with Brazil and Mexico, South Africa has the largest number of multinationals operating within its borders. This leads me to question Professor Vernon on his views with respect to the guidelines reached by the OECD in June of last year for the government of multinationals within the member nations. What are your views of those guidelines? What are your views on the effect they may have had up to this point, and what do you consider to be the prospect for their effects on the guidance of multinationals in the immediate future?

**Professor Vernon:** Well, one must review, essentially, both the nature and the content of the OECD guidelines. They are voluntary guidelines, which companies are, it is hoped, going to abide by. There is an implication that those companies who do not assume it will be less welcome in OECD countries than those companies who do, but no more than an implication. There are no provisions for enforcement. The guidelines themselves exhort companies to do a variety of things that are good and useful not to close down plants too precipitously without being concerned for the welfare of the workers, to make somewhat more disclosures, so that host countries can know a bit better what it is they are doing within their own borders, not to engage in some outrageously destructive practices within the country—which most of them do not do anyway. The result of both the form and substance, in my opinion, suggests that the OECD guidelines benign in a general sense, but of trivial importance in dealing with the real problems that multinational enterprises present.

Here, let me revert to my earlier statement as to what the critical problems of the multinational enterprise may be. Multinational enterprises, by their nature, must have a global strategy of some sort. From time to time, pursuing that global strategy, they are bound to be in conflict with some national government or other, while at other times being quite in accord with the purposes of that national government and even assisting the national government's objectives more effectively than a national firm could. But, from time to time, there is bound to

[Traduction]

grands avantages que retirent les travailleurs de l'industrie du pétrole, sont complètement anéantis sur les plans national et social en raison de leur influence sur le reste de l'économie.

**Le président:** Un cercle vicieux, comme nous l'avons déjà dit.

**Le sénateur McElman:** Dans cette situation, le Royaume-Uni a adopté comme politique nationale de proposer, par différents moyens, que Chrysler poursuive ses activités. L'Afrique du Sud a fait de même et a pris avec les sociétés multinationales le genre de dispositions dont a parlé le sénateur Bélisle. Ils ont manifestement fait un choix entre le paiement de redevances, par exemple, sur l'exploitation des matières premières et les moyens plus direct de se procurer de l'argent. Toutefois, il est assez significatif, à mon avis, que cette politique qui consiste pour un gouvernement à faire profiter le pays, de salaires plus élevés que ceux qu'il a fixés à quoi s'ajoute les revenus qu'il en tire, ait fait de l'Afrique du Sud le pays en voie de développement qui compte actuellement le plus grand nombre de sociétés multinationales. Nous avons donc, dans ce cas, une politique gouvernementale voulue, visant manifestement à attirer les sociétés multinationales. Cela a été efficace. Même comparée au Brésil et au Mexique, l'Afrique du Sud compte le plus grand nombre de sociétés multinationales dans ses frontières. Cela me porte à demander au professeur Vernon son opinion sur les directives établies par l'OCDE en juin dernier quant à l'administration des sociétés multinationales dans ses nations membres. Que pensez-vous de ces directives? Quelle influence, d'après vous, ont-elles eu jusqu'à maintenant et quelle sera leur influence sur l'orientation des sociétés multinationales, dans un avenir immédiat?

**M. Vernon:** Il faut d'abord étudier la nature et le contenu des directives de l'OCDE. Il s'agit de directives volontaires auxquelles les sociétés, nous l'espérons, se conformeront. On sous-entend que les sociétés qui ne s'y conformeront pas seront moins les bienvenues dans le pays de l'OCDE que les autres sociétés mais ce n'est qu'un sous-entendu. Il n'y a aucune disposition qui les y oblige. Les directives exhortent les sociétés dont les activités sont bonnes et utiles à ne pas fermer les usines trop précipitamment, sans tenir compte du bien-être des travailleurs, à être plus explicites pour que les pays hôtes puissent mieux savoir ce qu'elles font chez eux, à ne pas adopter de pratiques outrageusement destructives dans le pays, ce que la plupart d'entre elles ne font pas d'ailleurs. La forme et le fond me portent à dire que les directives de l'OCDE sont en général assez inoffensives et contribuent peu à régler les problèmes réels que présentent les entreprises multinationales.

Ici, je me permettrai de revenir à ma déclaration précédente sur les graves problèmes que sont les sociétés multinationales. Elles doivent, par définition, avoir une stratégie globale d'une sorte ou d'une autre. De temps en temps, dans la poursuite de ce plan général d'action, elles entrent nécessairement en conflit avec un gouvernement national ou autre, alors que d'autres fois, leur plan d'action s'accorde aux objectifs du gouvernement national et les favorise même plus efficacement qu'une entreprise nationale. Mais les conflits sont inévitables. C'est un

[Text]

be conflict. That represents one problem which sovereigns have to deal with, and they have to accept some rules of the game that compromise situations of this sort in some arbitrary fashion.

The second difficulty of multinational enterprises which the OECD does not deal with is the fact mentioned earlier, that sovereigns are constantly tweaking a portion of the multinational enterprise to squeeze benefits from it. The effect of such efforts is to adversely affect other economies. Issues of this sort must be subjected in the end to some kind of international regime.

You can take these general statements and reduce them to hard propositions in a variety of fields—taxation being one, but other fields as well. And until we get serious about the revolutionary nature of the multinational enterprise and, therefore, the organic nature of the response required, we are simply fooling with the edges of the problem. Psychologically, I am aware that most governments do not see the problem in the way in which I stated, and very few businessmen see it in those terms. So I think of myself as speaking in a mode that is a little before its time. In my judgment, the OECD code is a mildly benign response which will, in the course of history, be demonstrated to be trivial.

**Senator McElman:** Would a notification of these guidelines by the United Nations be more effective?

**Professor Vernon:** It is a question rendered more by the fact that there is almost no chance that the United Nations would adopt such a set of guidelines. If they did, the answer is no, that they would not be more effective if adopted by the U.N. whoever adopts it is still dealing peripherally with the same problem of multinational enterprise.

Just to illustrate the point with a more provocative illustration, take the Auto Pact between the United States and Canada. Such a pact was made possible by the fact that the automobile companies were multinational enterprises. What, in effect, Canada was saying was, "For the advantage," which accrues from having an absence of tariffs on both sides of the border, we expect from you certain commitments to produce in Canada. I am not suggesting whether a net gain or loss emerged, or whether it remained constant across time. That is a separate question. What Canada was obviously engaged in doing was availing itself of the structure of the multinational enterprise to attempt to redistribute the benefits of its operations in a way different from what would otherwise exist. Now more countries are doing that in more industries. They do not necessarily take the form of an automobile pact, but that is the general nature of the game. Until we confront that and deal with it seriously, we are simply playing with the edges of the problem.

**Senator McElman:** I think we agree that these guidelines have little effect at the moment and are not likely to have great effect on the problems that do arise from multinational corporations in those countries. Accepting that, what steps would you propose for a nation such as Canada in its bilateral dealings with the United States? What steps should we take to

[Traduction]

aspect du problème auquel doivent faire face les gouvernements et ils doivent accepter certaines règles du jeu qui compromettent des situations de ce genre de manière arbitraire.

La deuxième difficulté dont l'OCDE ne traite tout simplement pas en ce qui concerne les entreprises multinationales, est le fait mentionné précédemment que les pays essaient constamment de tirer profit des sociétés multinationales. Les conséquences en sont néfastes pour d'autres économies. Des questions de ce genre devraient finalement être soumises à une certaine forme de régime international.

Ces déclarations générales peuvent être prises pour des propositions sévères dans une série de domaines, dont l'imposition. Tant que nous n'aurons pas compris la gravité du caractère révolutionnaire de l'entreprise multinationale et, par conséquent, de la réponse qu'il faut y apporter, nous ne ferons qu'effleurer le problème. Psychologiquement, je sais que la plupart des gouvernements ne voient pas le problème de la façon dont je l'ai décrit, et très peu d'hommes d'affaires le considèrent de cette manière. Ainsi, je crois que je suis un peu avantgardiste. A mon avis, l'OCDE est une réaction assez inoffensive qui, avec le recul de l'histoire, apparaîtra futile.

**Le sénateur McElman:** Une déclaration des Nations Unies sur ces directives serait-elle plus efficace?

**M. Vernon:** Cette question ne se pose pas parce qu'il y n'existe à peu près aucune chance que les Nations Unies en adoptent. Si tel était le cas, la réponse est non, ce ne serait pas plus efficace si c'était par les États-Unis. Quiconque l'adopterait ne manifesterait qu'un intérêt superficiel pour le problème des multinationales.

Pour jeter sur mes propos la lumière d'un exemple plus frappant, prenez le cas du pacte de l'automobile entre les États-Unis et le Canada. Ce pacte a été rendu possible parce que les entreprises automobiles étaient multinationales. Ce que le Canada disait, en fait, c'est qu'en contre-partie des avantages qui découlent de l'absence de tarifs de part et d'autre de la frontière, il s'attendait à ce qu'il y ait un engagement à produire au Canada. Je ne veux pas vous suggérer qu'un gain net ait été réalisé ou non, ou qu'il soit demeuré le même au fil des années. Il s'agit là d'un problème distinct. Ce que le Canada, de toute évidence, était prêt à faire c'était utiliser la structure d'une entreprise multinationale pour tâcher de redistribuer les bénéfices de ces opérations d'une façon qui diffère de celle qui existerait autrement. Et aujourd'hui, d'autres pays ont adopté une attitude semblable, dans un plus grand nombre d'industries. Ces ententes n'ont pas nécessairement la forme d'un accord sur l'automobile, mais ce sont là les règles générales du jeu. A moins d'aborder cet aspect et d'en traiter sérieusement, nous ne faisons que nous amuser en marge du vrai problème.

**Le sénateur McElman:** Nous sommes d'accord, je crois, que ces indicateurs n'ont, pour le moment, que peu d'effets et n'auront vraisemblablement pas une grande influence sur les problèmes que les sociétés multinationales posent dans ces pays. En acceptant cela, quelles démarches proposeriez-vous à un pays comme le Canada au chapitre de ses échanges bilatéraux?



## [Text]

overcome the "beggar thy neighbour" policies of multinationals, to which you referred earlier. We have screening, for example, through FIRA of companies coming into Canada or doing takeovers. Is there some approach we can take beyond that to express our national interests effectively?

**Professor Vernon:** Let me first make a destructive statement, then try to be constructive. The singling out of takeovers as the focus for governmental attention itself, I suggest, is a relatively inefficient way of looking at the multinational enterprise phenomenon. *A priori* a takeover can contribute just as much to the welfare of a country as the creation of a new enterprise. It all depends on what you assume will be the use of the assets of the country once the takeover has occurred.

Just to illustrate: a new enterprise can come in, thoroughly new, and drive out an existing Canadian enterprise. There is no takeover. It is simply a shift in the aggregate mix of the industry.

Another illustration: take an enterprise in Canada which is on its last legs, a family firm in which father intends to retire to Miami or the Bahamas, who has a couple of sons who have gone into law and medicine and have no interest in taking over. Father sells out to an American firm which then takes over the enterprise introduces some new products, adds a bit of technology at the edges, and revs up the firm to a higher rate of output. As compared with the alternative, which would have been the liquidation of the enterprise and the retirement of Dad, this is a preferred outcome. That second category can be analyzed under your procedure and distinguished from undesirable takeovers, I agree. But the frame of reference, in my opinion, is distorted. The question from Canada is, "Do we or do we not want enterprise that is foreign-owned to be operating in Canada, irrespective of whether it is takeover, new enterprise, or whatever?" The presumption that the takeover is a less desirable alternative, I would tend to challenge.

What can Canada do? The problem is extremely difficult to handle on a bilateral basis. Multinational enterprises, operate all over the world. Canada's problems with respect to the multinational enterprise will increasingly relate to what the enterprise is doing in Brazil, Mexico, India or Japan. Historically, the Canadian perception of multinational enterprises has been a U.S.-Canadian relationship. But, as these U.S. enterprises themselves have moved out all over the world, in fact Canada has found itself linked to a variety of economies other than the United States, notwithstanding the parenthood of the particular enterprises.

So the bilateral relationship becomes a less and less appropriate way of dealing with the problem of the multinational enterprise, and it is a multilateral sort of question that should be asked.

In that context Canada has always been in and especially advantageous position to launch initiatives in a place like the OECD, for example. Canada has been in particularly fortui-

## [Traduction]

raux avec les États-Unis? Que devrions-nous faire pour surmonter la politique du «quête chez le voisin», pratiquée par les multinationales et à laquelle vous avez fait allusion plus tôt. Par l'entremise de l'AEIE, par exemple, nous arrivons à détecter les sociétés qui s'installent au Canada ou s'emparent d'autres sociétés. Pouvons-nous adopter une autre approche qui exprimerait efficacement nos intérêts nationaux?

**M. Vernon:** Je ferai d'abord, si vous me le permettez, une déclaration destructive et tâcherai ensuite d'être plus constructif. Que le gouvernement se préoccupe avant tout d'identifier les prises de possession, cela constitue, à mon avis, une façon plutôt inefficace d'envisager le phénomène des multinationales. *A priori*, une prise de contrôle peut, tout autant que la création d'une nouvelle entreprise, contribuer au bien-être d'un pays. Tout dépend quelle utilisation vous supposez que l'on fera des biens du pays, une fois la prise de possession opérée.

Par exemple, une entreprise nouvelle, tout à fait neuve, peut venir s'installer et éliminer une entreprise canadienne existante. Il s'agit simplement d'un changement dans la composition globale de l'industrie.

Autre exemple, celui d'une entreprise canadienne mourante, entreprise familiale dont le père a l'intention de se retirer à Miami ou aux Bahamas et dont les deux fils sont devenus avocat et médecin et ne désirent pas prendre la relève. Le père vend donc son usine à une entreprise américaine qui la prend en charge y introduit quelques nouveaux produits y ajoute un brin de technologie et hausse son niveau de rendement. L'autre option aurait consisté à liquider l'entreprise au moment de la retraite du père; comparée à cette dernière la première solution est préférable. Ce premier type de mainmise peut faire l'objet d'une analyse sérieuse et être étudié pour la différencier des prises de possession non souhaitable, j'en conviens. Mais la base de comparaison est, à mon avis, déformée. Le Canada doit se poser la question suivante: voulons-nous ou ne voulons-nous pas qu'une entreprise aux mains d'étrangers s'installe au Canada, indépendamment du fait qu'il s'agit d'une prise de possession, d'une nouvelle entreprise ou que sais-je encore. Présumer que la mainmise est un choix moins désirable, c'est faire une affirmation que j'aurais tendance à mettre en doute.

Que peut faire le Canada? Il est très difficile de traiter de ce problème dans une perspective bilatérale. Les multinationales, sont installées dans le monde entier. Les problèmes que connaît le Canada avec ces entreprises dépendront de plus en plus de ce qu'elles font au Brésil, au Mexique, en Inde ou au Japon. Traditionnellement, le Canada perçoit les multinationales sous l'optique d'une relation États-Unis-Canada. Mais, comme ces entreprises américaines elles-mêmes se sont installées dans le monde entier, le Canada s'est en fait trouvé relié à plusieurs économies autres que celles des États-Unis, malgré la parenté des entreprises individuelles.

C'est pourquoi les relations bilatérales sont de moins en moins optes à faire face aux problèmes des multinationales car c'est une question de type multilatéral qu'il faudrait poser.

Dans ce contexte, la position particulièrement avantageuse du Canada lui a toujours permis des initiatives, dans des milieux comme celui de l'OCDE par exemple. C'est précisé-



[Text]

tous position precisely because of the ambiguity of the Canadian position. Half a part of Europe, half a part of the United States, half a receiver of multinational enterprises, and in only a very small way a generator of such enterprises. There I would have thought that the approach would be functional. The problems which would earliest suggest themselves for consideration would be taxation, market behaviour, disclosure, and the use of national incentives or national subsidies to attract capital. I would have thought that a work agenda based on those four categories done in a multinational setting, presumably first of all the OECD, could make some modest progress in reducing the existing tensions.

**Senator McElman:** To what extent have the multinationals used tax havens in various parts of the world to escape their national taxes? I refer to the Bahamas, for example.

**Professor Vernon:** A very considerable percentage of multinational enterprises have non-manufacturing subsidiaries located in countries which we think of as tax haven countries, such as the Grand Cayman Island, Panama, and so on. Trying to recall from memory, I think that as many as 35 per cent of the large multinational enterprises of the United States have such subsidiaries. The more relevant figure, however, in one which I received in a private communication from the U.S. Treasury Department in response to the following question: What proportion of the foreign income of U.S.-based multinational enterprises surfaces in tax haven countries? That figure is available to the U.S. Treasury because these firms, in their reports to the U.S. Treasury, report all income everywhere, even in the income which surfaces in the tax haven areas. In the year for which the calculation was made for me 12 per cent of the offshore income of these enterprises surfaced in tax haven areas. You can regard that as either a lot or a little, depending on your point of view. It is much less than I anticipated.

**The Chairman:** Practically none of the actual manufacturing and so on would be found there.

**Professor Vernon:** Precisely. The way in which this income surfaces in these areas is either through the payment of licencing fees by subsidiaries to an affiliate in the tax haven area or by the purchase of goods by the tax haven company and their resale at a higher price to a third country. It is through pass-throughs of this sort that the income surfaces.

**The Chairman:** If the company enhances its profitability by these dodges, if you want to call them that, but it is an American multinational, surely that enhancement ends up back in the hands of the shareholders and therefore not in the hands of the host country.

**Professor Vernon:** It depends on whether you believe Keynes' statement that in the long run we are all dead or whether you accept that the long run is a useful concept for these purposes. As you well know from your own data, most of the profits of multinational enterprises remain offshore. They remain characteristically in the country in which they were generated. Ultimately in some distant future they will end up

[Traduction]

ment l'ambiguïté de la position canadienne qui est la raison de son avantage. Intégré en partie à l'Europe, en partie aux États-Unis, accueillant en partie les multinationales, alors qu'il n'en engendre lui-même que dans une très petite mesure. En cela, j'aurais pensé que l'approche aurait été fonctionnelle. Les problèmes qui se poseraient les premiers à son attention auraient été reliés à la taxation, au comportement du marché, à la divulgation et à l'utilisation de stimulants nationaux sur les subventions nationales en vue d'attirer les capitaux. J'aurais pensé qu'un programme de travail élaboré autour de ces quatre catégories et effectué dans un cadre multinational, celui de l'OCDE tout d'abord je suppose, aurait pu contribuer modestement à réduire les tensions actuelles.

**Le sénateur McElman:** Dans quelle mesure les multinationales ont-elles profité de refuges fiscaux en diverses parties du monde pour échapper à leur fisc national? Je pense aux Bahamas par exemple.

**M. Vernon:** Un pourcentage considérable d'entreprises multinationales ont des filiales non manufacturières dans des pays qui sont des paradis fiscaux, tels que les Îles du Grand Cayman, Panama et ainsi de suite. Si je me souviens bien, je crois que 35% environ des grandes entreprises multinationales américaines ont des filiales de ce genre. Le chiffre le plus significatif pourtant est celui que m'a donné, dans une communication privée, le Trésor américain en réponse à la question suivante: Quelle proportion du revenu étranger des entreprises multinationales américaines se trouve dans les paradis fiscaux? Le Trésor américain dispose de ce chiffre car ces entreprises font état, dans les rapports qu'ils envoient au Trésor américain, de toutes leurs sources de revenus, même ceux qui se trouvent dans les paradis fiscaux. L'année au cours de laquelle ce chiffre m'a été donné, 12% des revenus étrangers de ces entreprises se trouvaient dans des paradis fiscaux. Cela peut vous sembler beaucoup ou peu, selon le point de vue d'où vous vous placez. Ce chiffre est beaucoup moins élevé que je ne l'avais prévu.

**Le président:** Je suppose que ces entreprises ne fabriquent pratiquement rien là-bas.

**M. Vernon:** Précisément. Ces revenus proviennent soit du paiement de frais d'autorisation à une filiale qui se trouve dans le paradis fiscal, soit de l'achat de biens que la société qui se trouve dans le paradis fiscal revend à un prix plus élevé à un pays tiers. Ce sont de ces échappatoires que proviennent ces revenus.

**Le président:** Si la société utilise ces évasions si vous voulez les appeler ainsi, mais il s'agit d'une entreprise multinationale américaine, pour augmenter ses revenus, ceux-ci reviennent nécessairement aux actionnaires et non pas au pays hôte.

**M. Vernon:** Cela dépend si vous croyez, comme Keynes, que nous finissons tous par mourir ou si vous croyez que l'attente est utile. Comme vous le savez, la plupart des bénéfices que font les entreprises multinationales restent à l'étranger. Ils restent dans le pays où ces bénéfices ont été accumulés. Ces bénéfices finiront par rentrer aux États-Unis mais ce sera certainement lorsque la société sera liquidée. Il s'agit simple-

[Text]

in the United States, but that will probably be when society is liquidated. The ongoing process is simply the turnover of funds in various areas, and characteristically in the area in which they were generated.

**The Chairman:** The function of the companies, to service its shareholders. If the funds overseas remain in the host country, as you say, the overall size of the multinational multiplies and the value of its shares multiplies. Surely the shareholders will be the eventual beneficiaries, apart from the fact that the multinational feeds on itself, to a certain extent. The ownership lies in its shareholders.

**Professor Vernon:** Whose interests are served by the multinational enterprise is one of those obscure questions which engage scores of books on the philosophy of capitalism. If you crawl into the psyche of the manager, you will find him, like any other human being, interested in a variety of things: in stability, in status, in income, in creativity. He exercises all those human needs in the best way he knows how through the job he has at hand, which happens to be in a multinational enterprise. What he does in that context sometimes looks as though it benefits stockholders. Sometimes it looks as though it benefits something or someone else.

The next point I would make is that it is not clear that the building up of overseas subsidiaries represents direct benefit to the stockholder. If the alternative were to return the dividend to the stockholder and the stockholder could think of better uses for that dividend, then the stockholder might be benefited by the avoidance of overseas buildup. Overseas benefits the stockholder is a moot question. It is not self-evident that ploughing back the money benefits the stockholder.

**Senator Grosart:** Then why go multinational?

**Senator McElman:** This is a question of more than passing interest to Canada in view of the resource ownership by multinationals in Canada. I think specifically of the oil industry, and it seems to me that 12 per cent of the profits in oil would become a rather substantial storage of capital outside the country. Did your studies turn up any data on the multinational oil companies and their use of tax havens.

**Professor Vernon:** If it did, it does not come to my mind. I would be surprised if oil companies made much use of tax havens. They pay virtually no taxes to the U.S. government from their overseas operations, not because of chicanery but by reason of the structure of the U.S. tax law. So a tax haven would be a redundancy from their point of view. There may be one or two, for some obscure reason, but I do not think that is a significant factor in the oil industry.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, might I ask the witness what part the Marshall Plan might have had in encouraging the establishment of multinationals?

**Professor Vernon:** I worked in the State Department from 1946 to 1954 and I was intimately involved in the early formulation of the Marshall Plan and the trade policies related to it. In that period, from 1946 to 1954, as one tries to

[Traduction]

ment d'écouler les bénéfices dans divers pays, et principalement dans le pays où ils ont été accumulés.

**Le président:** Le mandat des sociétés est de représenter ses actionnaires. Si les revenus étrangers restent dans le pays hôte, comme vous dites, la taille globale de la société multinationale grandit et la valeur de ses actions augmente. Les actionnaires finiront certainement par en être les bénéficiaires en dehors du fait que les multinationales s'alimentent elles-mêmes jusqu'à un certain degré. Mais les actionnaires en sont les propriétaires.

**M. Vernon:** Les intérêts que servent les entreprises multinationales font partie de ces questions—qui ont été débattues dans des millions de livres qui traitent de la philosophie du capitalisme. Si vous vous substituez au directeur, vous constaterez, qu'il s'intéresse comme tout autre être humain à une multitude de choses. Il désire une certaine stabilité, un certain statut, un certain revenu. Il veut créer et il exerce tous ces besoins humains de la meilleure façon qu'il connaisse, c'est-à-dire dans le cadre de son travail s'il se trouve dans une entreprise multinationale. Ce qu'il y fait semble parfois profiter aux actionnaires, parfois à autre chose.

Il n'est absolument pas évident que la création de filiales à l'étranger profite directement aux actionnaires. Si la solution consistait à verser les dividendes aux actionnaires pour qu'ils puissent mieux les utiliser il serait avantageux pour les actionnaires qu'on croit de construire à l'étranger. À l'étranger profitent aux actionnaires est discutable. Il n'est pas évident que les réinvestissements profitent aux actionnaires.

**Le sénateur Grosart:** Pourquoi alors une société multinationale?

**Le sénateur McElman:** C'est plus qu'une question de versements d'intérêts au Canada compte tenu des ressources que détiennent les sociétés multinationales au Canada. Je pense particulièrement à l'industrie du pétrole et il me semble que 12% de bénéfice constituerait une part importante de capitaux à l'étranger. Avez-vous des statistiques sur les sociétés pétrolières multinationales et leur utilisation des paradis fiscaux?

**M. Vernon:** Je ne le pense pas. Cela m'étonnerait que les sociétés pétrolières utilisent les paradis fiscaux. Elles ne payent pratiquement pas d'impôts au gouvernement américain sur leurs opérations à l'étranger non pas à cause de subtilités mais à cause de la structure du droit fiscal américain. Par conséquent, cela ne servirait à rien. Il se peut qu'il y en ait une ou deux qui le fassent, pour quelques raisons obscures, mais je ne pense pas que ce soit un facteur important dans l'industrie pétrolière.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, puis-je demander au témoin quelle partie du plan Marshall a pu encourager la création de sociétés multinationales?

**M. Vernon:** J'ai travaillé au Département d'État de 1946 à 1954 et j'ai participé étroitement à la première rédaction du plan Marshall et des politiques commerciales connexes. Au cours de cette période, de 1946 à 1954, si l'on essaie de se



[Text]

recapture the state of mind of policymakers in the State Department and the Treasury Department, U.S. enterprise was being held at a fair arm's length from the economic policymakers. The self-perceptions of the economic policymakers clearly differentiated between U.S. economic policy and U.S. business interests to a degree which became obscured in later years.

At that time, the interests of the United States in encouraging the recovery the economy of Europe stemmed out of an amalgam of reasons. The communist element was present, although the history books exaggerate that out of all proportion to its importance at the time. There was also a diffused and naive perception of U.S. responsibility for making the whole system work, and a sense that Europe was for the moment the sick man in the system. If anyone wants to have his memory refreshed at this point, he should read the reports of the Anglo-American productivity teams at the time, 30 reports or so, all of which said with a kind of strange wonderment "These Americans throw open their factories and let us see the works with no apparent restraint."

American business at that time was deeply suspicious of the possibility of Europe ever recovering. From 1946 to about 1950, the general perception of business was that Europe had had it. It was nice to be able to sell one's goods into the European market using the foreign exchange which had been provided under the Marshall Plan. But there was no widespread urge to set up new subsidiaries in Europe, as the data clearly demonstrate. That mood changed about 1951 or 1952, and we began to see a flocking of American entrepreneurs into the European economy, setting up their subsidiaries and producing inside the economy.

**The Chairman:** Professor Vernon, I do not wish to interrupt you or Senator McElman. I know how difficult it is, getting into multinationals, to try to bring both questions and answers back to the Canada-U.S. situation, particularly keeping in mind that we are discussing Canada-U.S. trade. There may be areas of questions and answers which hone in a little more on what we are trying to study. However, I appreciate how difficult it is.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, I appreciate fully that the question I asked does not bear directly on Canada-U.S. trade; but anything with respect to multinationals bears heavily on the Canada-U.S. situation. I was planning to get back to more specific questions, but with a witness such as the one we have before us the temptation is too great to keep totally to the Canada-U.S. situation.

Perhaps the witness would give us his view as to what extent the DISC program in the U.S. has been influential upon the multinationals in drawing back production from their subsidiaries in other nations to the U.S.

[Traduction]

souvenir de l'état d'esprit des politologues au Département d'État et au Trésor, on constate que les entreprises américaines n'avaient pratiquement aucun pouvoir dans la formulation des politiques économiques.

A cette époque, ceux qui ont formulé les politiques économiques établissaient une différence entre la politique économique américaine et les intérêts des entreprises américaines. Tout ceci s'est estompé plus tard. A cette époque, une série de raisons étranges poussaient les États-Unis à encourager le redressement économique de l'Europe. La menace communiste planait sur le monde, même si les volumes d'histoire ont exagéré considérablement son importance à l'époque. On avait aussi l'impression naïve que les États-Unis devaient veiller au bon fonctionnement de l'ensemble du système et que l'Europe constituait une faille dans ce système. Celui qui veut se documenter sur cette question devrait lire les quelque trente rapports des équipes de productivité anglo-américaines qui expliquent tous avec un émerveillement étrange que lorsque les Britanniques se rendaient aux États-Unis, les Américains leur ouvraient les portes de leurs usines et leur montraient, sans restriction apparente, la façon dont ils travaillaient.

A cette époque, le monde des affaires américains doutait fortement des possibilités de redressement économique de l'Europe. De 1946 à 1950 environ les hommes d'affaires considéraient de façon générale que l'Europe était en difficulté. Il était avantageux de pouvoir vendre leurs produits sur le marché européen grâce aux mécanismes d'échange qu'avait établi le plan Marshall. Toutefois, comme les données le démontrent clairement, on ne se hâtait pas d'établir de nouvelles filiales en Europe. L'attitude a changé vers 1951 ou 1952 et des groupes d'entrepreneurs américains ont commencé à s'intéresser à l'économie européenne, à y établir des filiales et à produire à l'intérieur du système économique.

**Le président:** Professeur Vernon, je ne voudrais pas vous interrompre, vous-même ou le sénateur McElman. Je sais combien il est difficile, en parlant des multinationales, d'associer les questions et les réponses à la situation du Canada et des États-Unis, étant donné surtout que nous parlons du commerce canado-américain. Il doit y avoir des questions et des réponses qui se rapprochent un peu plus de la question dont nous discutons. Toutefois, je sais qu'il est très difficile de faire ce rapprochement.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, je comprends très bien que la question que j'ai posée ne se rapporte pas directement au commerce canado-américain; toutefois, tout ce qui touche aux multinationales a une influence décisive sur la situation du Canada et des États-Unis. J'avais l'intention de revenir à des questions plus précises, mais avec un témoin aussi intéressant, la tentation de s'écarter du sujet est forte.

Peut-être le témoin pourrait-il nous dire dans quelle mesure le programme DISC aux États-Unis a influencé la décision des multinationales de réduire la production leurs filiales situées ailleurs qu'aux États-Unis.



[Text]

**Professor Vernon:** I think it has been marginal. There have been some econometric studies aimed at trying to measure the DISC effect on exports to the United States, and the conclusions are consistent with my general statement. The strategies of multinational enterprises that go abroad are relatively impervious to moderate changes in the tax structure.

The motivations which push them abroad are motivations of fundamental strategy, and although on the margin you can always find a case which responds to a tax structure change, the underlying forces are so profound that they transcend any tax changes in the normal range. You can see this by observing that the multinational enterprises, being created by the Europeans and Japanese, tend to be in roughly the same industries, tend to respond to roughly the same motives, tend to operate in roughly the same way, though each is operating under a set of home tax systems quite different from the others. You are dealing here with far deeper movements than marginal changes in tax structure can greatly affect.

**Senator McElman:** What effect has there been. Would it be any greater upon the neighbour country of Canada than with Europe?

**Professor Vernon:** Yes, I would say it would in general, any statement one makes about the distinctive strategy of multinational enterprises applies less to Canada than to most other countries, because Canada is so close to the United States. That brings me back to my earlier statement. If you assume a Canada without multinational enterprises but with licensing, trade, borrowing, lending, and so on, the difference between that theoretical Canada and the real Canada, in my opinion, would not be all that great.

**Senator McElman:** In your studies, has it been indicated that multinationals, once their subsidiaries get behind a tariff wall within their host country, tend to promote continuation or even escalation of the favourable tariffs within the host country to the protection of their subsidiaries?

**Professor Vernon:** Almost every businessman supports a tariff for the product he sells. It is not because they are multinationals but because they are businessmen that they become supporters of the tariff. If a Canadian were behind the tariff, one presumes that the pressure on Canada to keep the tariff high would be at least the equal of what the multinationals enterprises do, or perhaps the pressure from the national enterprise would be even more effective.

**Senator Carter:** My question is for clarification. Professor Vernon said that multinationals were impervious to the tax structure in working out their strategy. When he said tax structure, did he include the tariff structure in that term?

**Professor Vernon:** The tariff structure? No. The tariff structure for Canada, I would have supposed, was a more

[Traduction]

**M. Vernon:** Je crois que ce phénomène a été assez marginal. Dans l'ensemble, le phénomène est marginal. Certaines études d'économétrie ont tenté d'évaluer l'influence du DISC sur les exportations destinées aux États-Unis et leurs résultats confirment mes dires. Néanmoins, les stratégies des multinationales qui s'installent à l'étranger ont relativement peu de rapport avec des modifications mineures des structures fiscales.

Les raisons qui poussent les multinationales à s'établir à l'étranger sont des raisons stratégiques et même si l'on peut toujours trouver un exemple où cette décision correspond à une modification des structures fiscales, les véritables raisons sont si complexes qu'elles dépassent normalement le cadre des structures fiscales. On peut s'en rendre compte en observant l'exemple des entreprises multinationales que créent les Européens et les Japonais; elles fonctionnent à l'intérieur des mêmes secteurs, elles répondent à peu près aux mêmes motivations et elles fonctionnent à peu près de la même façon, même si elles évoluent à l'intérieur de structures fiscales locales très différentes les unes des autres. Nous avons affaire à des décisions beaucoup plus importantes que celles que peuvent influencer des modifications marginales des structures fiscales.

**Le sénateur McElman:** Quels effets cela a-t-il eu? Les effets seraient-ils plus importants pour les États-Unis que pour les pays d'Europe?

**M. Vernon:** Je crois que oui. En général, tout ce que l'on peut dire à propos des différentes stratégies des entreprises multinationales, a moins d'importance pour le Canada que pour la plupart des autres pays, à cause de la proximité des États-Unis. Si l'on suppose un Canada sans entreprises multinationales mais doté de mécanismes d'octroi de permis, d'emprunts, de prêts, etc., à mon avis la différence entre cette situation hypothétique et la situation réelle ne serait pas si marquée.

**Le sénateur McElman:** Avez-vous mentionné dans vos études que les multinationales, une fois que leurs filiales sont protégées par les tarifs des pays hôtes, ont tendance à maintenir et à exploiter cette situation et à protéger leurs filiales?

**M. Vernon:** Presque tous les hommes d'affaire sont favorables au maintien d'un tarif pour les produits qu'ils vendent. Ils ne le sont pas parce qu'ils font partie d'une société multinationale, mais parce qu'ils sont avant tout des hommes d'affaire. Si un Canadien était protégé par le tarif, on peut supposer que les pressions exercées sur le Canada pour maintenir le tarif à un niveau élevé seraient au moins aussi fortes que celles qu'exercent les multinationales; il se peut même que les pressions exercées par les entreprises nationales soient encore plus marquées.

**Le sénateur Carter:** Ma question est une simple demande d'éclaircissements. Le professeur Vernon a déclaré que les multinationales ne tiennent aucun compte de la structure fiscale dans la mise au point de leur stratégie. Lorsqu'il parle de la structure fiscale, fait-il entrer la structure des tarifs douaniers dans cette définition?

**M. Vernon:** La structure des tarifs douaniers? Non. Je suppose que, pour le Canada, la structure des tarifs douaniers

[Text]

important factor. But one has to be very careful about generalizations such as this. You have to know what level of tariff and what industry. For European countries, in the perception of the U.S. based company, neither the tariff nor the tax structure in my opinion are overwhelmingly important, in the choice of strategy.

**Senator Carter:** But in Canada it would be a more important factor?

**Professor Vernon:** For Canada it would be a more important factor. I have insisted that the Canada without the multinational enterprise would be very much like the Canada with it, once you assume the present policy with respect to an open border. So we are talking, in my opinion, about second-order effects for Canada.

**Senator Carter:** One of our main irritants with regard to the United States has been the extension of United States sovereignty to subsidiaries, particularly with regard to the Trading with the Enemy Act, in terms of which independent Canadian subsidiaries can line up an export market in which it is forbidden for the parent company to operate. Do you see a solution to that problem?

**Professor Vernon:** I tend to state the problem differently, in this way. Any multinational enterprise that has subsidiaries anywhere is subject to being tweaked by any sovereign which can seize a sensitive part of its anatomy. This is in the nature of the multinational enterprise. Every sovereign therefore violates the sovereignty of every other sovereign every time it makes a move. One could say that whenever Canada issues a command to a subsidiary in Canada, the effects of which reverberate on the parent in the United States, Canada is intruding itself into the sovereign space of the United States. There is an anomaly here which man has created. The only way in which we will get out of this anomaly will be by international agreement among the sovereigns. I myself would be most supportive of a proposal in which Canada and the United States developed a formal treaty for dealing with these kinds of unavoidable conflicts, perhaps by a constraint on the sovereign reach of both sides. It is a very difficult thing to negotiate, but perhaps worth trying.

**Senator Carter:** With respect to DISC, does this body not tend to make the parent company keep the foreign export markets for itself and restrict imports from the subsidiary?

**Professor Vernon:** Yes, it moves in that direction, in so far as it does have an effect, it has that effect.

**Senator Carter:** What is the effect of DISC now? Is the effect of it now as great as it was when it was started?

**Professor Vernon:** Well, the econometric studies suggest that it never had a very large effect. For that reason there is a lot of opposition to the DISC concept within the United States Treasury. It was originally proposed as a way of promoting

[Traduction]

est un facteur plus important. Toutefois on doit se montrer extrêmement prudents dans les généralisations de ce genre. Vous devez savoir de quel niveau de tarif et de quelle industrie il s'agit. Pour les pays européens, en ce qui concerne la perception relative à une société basée aux États-Unis, je suis d'avis que de nos jours, ni les tarifs douaniers ni la structure des impôts, n'ont une importance primordiale dans le choix de stratégie.

**Le sénateur Carter:** Mais au Canada c'est un facteur plus important?

**M. Vernon:** En ce qui concerne le Canada, c'est un facteur plus important. J'ai insisté sur le fait que la présence ou l'absence de multinationales ne se ferait pas beaucoup sentir au Canada lorsqu'on a admis la politique actuelle d'ouverture de la frontière. A mon avis, il s'agit donc des répercussions secondaires sur le Canada.

**Le sénateur Carter:** Un de nos principaux sujets d'irritation en ce qui concerne les États-Unis a été l'extension de la souveraineté des États-Unis aux filiales, en particulier en ce qui a trait à la Loi sur le commerce avec l'ennemi selon laquelle des filiales canadiennes indépendantes peuvent fonder un marché d'exportation sur lequel il est interdit à la société mère d'exercer ses activités. Voyez-vous une solution à ce problème?

**M. Vernon:** J'aurais tendance à énoncer le problème d'une façon différente. Toute entreprise multinationale qui possède des filiales risquent d'être pincée par n'importe quel État souverain capable de saisir une partie sensible de son anatomie, n'importe laquelle. C'est dans la nature des entreprises multinationales. En conséquence, chaque État souverain viole la souveraineté de tous les autres États souverains chaque fois qu'il prend une décision. On pourrait dire que chaque fois que le Canada donne un ordre à des filiales situées au Canada, dont les effets ont des répercussions sur la société mère aux États-Unis, il empiète sur la souveraineté des États-Unis. Il existe là une anomalie créée par l'homme. La seule façon dont nous surmonterons cette anomalie consistera à créer un accord international entre États souverains. Je ne serais pas moi-même très partisan d'une proposition selon laquelle le Canada et les États-Unis concluraient un traité officiel abordant ces genres de conflits inévitables, peut-être en imposant une contrainte sur la souveraineté de part et d'autre. Il s'agit là d'une chose très difficile à négocier mais peut-être cela en vaut-il la peine d'essayer.

**Le sénateur Carter:** En ce qui concerne le DISC, ce programme n'a-t-il pas tendance à pousser la société mère à garder les marchés étrangers d'exportations pour elle-même et à limiter les importations de la part de la filiale?

**M. Vernon:** Oui, c'est bien la tendance. Il en résulte que dans la mesure où il y a une répercussion elle est de ce genre.

**Le sénateur Carter:** Quelles sont les répercussions du DISC à l'heure actuelle? Sont-elles aussi importantes qu'au début.

**M. Vernon:** Il ressort des études en économétrie qu'il n'a jamais eu de répercussions très importantes. C'est pourquoi, il y a une forte opposition au concept du DISC au sein du Conseil du Trésor des États-Unis. Au début ce programme



*[Text]*

U.S. exports, and the data seem to suggest that it did not achieve that purpose, but just gave a tax windfall to some firms which would have exported in any case. That is, in sweeping terms, the general thrust of these studies. Now, there have been some modifications of DISC in the last revision of the Internal Revenue Code which have tended to restrict it even further, so I assume that whatever the effect was, it is even less now.

**Senator Carter:** As you know, we have an unemployment problem in Canada. A good deal of our employment depends on our export trade, which is very important to us. Our resource industry is very heavily foreign owned now, oil is foreign owned up to around 90 per cent, and our mines are very heavily foreign owned also. We do not want to go any further in that direction, in fact, we would like to reverse the trend. To come to grips with our unemployment problem, however, we have been trying to explore the possibility of secondary industry—that is, manufacturing—and I would like to get your comments on two statements that I am going to make now.

With respect to secondary industry, or manufacturing, in the resource-based industries, some of the evidence we have had indicates that that might not prove to be such a good source of extra jobs, because it is very capital intensive, rather than labour intensive, and in many cases there are environmental problems which do not make that type of manufacturing attractive. You may remember the controversy in the New England States and Nova Scotia. Somebody wanted to build a refinery somewhere on the New England coast, but the New England people did not want it, and they tried to get it moved up to Nova Scotia. Nova Scotia, however, did not want it either. I do not know whether the severity of the winters had influenced them on that point. That is with respect to resource based industries.

I now come to manufactured products, and particularly high technology products. With regard to manufactured goods generally, and particularly with respect to high technology products, our trade deficit in recent years has increased dramatically and I would like to get your opinion on this. Part of that problem is due to the fact that our manufacturing industries are greatly fractured, and some witnesses who have appeared before us have said that if Canada could develop multinationals we would have a better chance of helping out our unemployment problem; but if there were two U.S. subsidiaries in Canada starting to merge, would that be in violation of your anti-trust laws? That is one of my first questions. The other is to get your comments on the two propositions I have made about secondary industries.

*[Traduction]*

visait à promouvoir des exportations des États-Unis et que les données semblent montrer qu'il n'a pas atteint ce résultat, mais qu'il a simplement constitué une bonne fortune en matière d'impôt pour quelques sociétés qui auraient exporté de toute manière. En termes absolus, c'est ce qui ressort en général de ces études. À l'heure actuelle, il a été apporté quelques modifications au DISC dans la dernière révision du Code intérieur du revenu et ces modifications ont eu tendance à accroître les restrictions, de sorte que je présume que quelle que soit l'importance des répercussions, elles se trouvent être encore atténuées.

**Le sénateur Carter:** Comme vous le savez, nous avons un problème de chômage au Canada. Un grand nombre de nos emplois dépendent de notre commerce d'exportation qui est pour nous très important. À l'heure actuelle, l'exploitation de nos ressources se trouve dans une grande mesure être entre des mains étrangères. Les étrangers possèdent environ 90 p. 100 du pétrole et il en est de même de nos mines. Nous ne voulons pas continuer plus loin dans cette direction, et en fait, nous aimerions renverser la tendance. Toutefois, pour en venir aux prises avec nos problèmes de chômage, nous avons essayé d'explorer les possibilités d'une industrie secondaire—c'est-à-dire manufacturière—et j'aimerais connaître vos observations sur deux remarques que je vais maintenant formuler.

En ce qui concerne l'industrie secondaire ou manufacturière, dans les industries basées sur les ressources naturelles, nous sommes en possession de certaines preuves qui indiquent que ces industries pourraient ne pas être une source très satisfaisante du point de vue emplois supplémentaires parce qu'elles ont un grand besoin de capitaux plutôt que de main-d'œuvre. Dans de nombreux cas, il existe des problèmes d'environnement qui ne rendent pas ce type d'industrie séduisant. Vous vous souvenez de la controverse qui s'est produite dans l'État de Nouvelle-Angleterre et en Nouvelle-Écosse. Quelqu'un voulait construire une raffinerie quelque part sur la côte de Nouvelle-Angleterre mais les habitants de la région ne le voulaient pas et ils ont essayé de la faire démanteler en Nouvelle-Écosse. Toutefois la Nouvelle-Écosse n'en voulait pas non plus. Je ne sais pas si la rigueur des hivers a eu une influence sur la question. Voilà ce qu'il en est pour les industries qui sont basées sur les ressources naturelles.

J'en viens maintenant aux produits manufacturés, et plus particulièrement aux produits de haute technologie. Du point de vue des produits manufacturés en général, et surtout des produits de haute technologie notre déficit commercial a fortement augmenté ces dernières années. J'aimerais avoir votre avis à ce sujet. Une partie de ce problème est due au fait que nos industries manufacturières sont grandement fractionnées et certains témoins qui ont comparu devant nous ont déclaré que si le Canada pouvait développer des multinationales nous aurions une plus grande chance de résoudre nos problèmes de chômage. Toutefois, si deux filiales américaines établies au Canada commençaient à fusionner, cela serait-il en violation de vos lois anti-trust? C'est là une de mes premières questions. Par l'autre question, je veux obtenir de connaître votre opinion au sujet des deux suggestions que j'ai faites au sujet des industries secondaires.



[Text]

**Professor Vernon:** Let me turn first of all to the resource based industries and the question of whether developing, say, aluminum smelters or steel plants, or copper smelters, would be a useful step for Canada. I want to hold the pollution question aside, because that is a question, obviously, to which I cannot make any contribution since it is a decision for Canada to take in the light of its own values.

The capital intensity of a plant, taken by itself, is a question which one can address, and in this area everything depends on whether the capital involved is capital which is diverted from other Canadian pursuits, or is capital which is added to the stock of Canadian capital by reason of the import of the capital. If it is the latter, then the fact that you are dealing with capital intensive plants is, by itself, not a drawback for Canada if, at the same time, it employs some labour; because then what you have done is to have gotten a stock of capital from abroad, attached local Canadian labour to it, and then paid for the capital by the output of the plant. Such a move has to be examined in terms of what you think the source of the capital will be, and whether it is diversionary from other Canadian activities.

Turning to the issue of high technology, I think it is a good first approximation of an answer—a crude answer—to say that multinational enterprises, on the whole, are somewhat better situated to deal with industrial innovation, particularly lumpy, large innovations, than are national enterprises. But one would have to go much deeper into the question.

Finally, on the anti-trust issue, under U.S. anti-trust law, as you know, there are essentially two criteria for determining the jurisdiction of the United States, one being whether the foreign commerce of the United States is affected and the second, under a succession of court interpretations, being whether the effect is substantial.

So, the answer to your question will turn on answering two questions: Did the merger of the two subsidiaries affect the foreign commerce of the United States, or can it be expected to? Can the effect be expected to be substantial? Those are empirical, not legal questions, to be determined in each individual case.

**Senator Carter:** In answer to a question put by Senator Grosart, you mentioned social costs. When any business establishes itself in a given location, it works out a cost-benefit ratio, taking certain factors into consideration, such as cost of plant, cost of resources, marketing, and so forth. What social costs did you have in mind?

**Professor Vernon:** Taking an aluminum fabricator in Canada as an example, and taking the product being manufactured to be aluminum windows, if there is a very high import duty on aluminum billets coming into Canada, or on aluminum rods coming into Canada, then the internal cost in Canada of that raw material is likely to be higher than it is on world markets.

[Traduction]

**Docteur Vernon:** Permettez-moi de parler tout d'abord des industries extractives et de la question de savoir si le Canada devrait exploiter, disons des fonderies d'aluminium, des siéries ou des fonderies de cuivre. Je veux laisser de côté la question de la pollution parce qu'il s'agit notoirement d'une question à laquelle je ne peux évidemment pas contribuer, puisqu'il revient au Canada de prendre une décision à la lumière de ses propres valeurs.

L'importance relative du capital d'une usine, prise en elle-même est une question que chacun peut se poser et, dans ce domaine, tout dépend si le capital est détourné d'autres visées canadiens, ou si le capital est ajouté «à la masse» des capitaux canadiens, en raison de l'importation de capital. Dans le dernier cas, le fait que vous traitez avec des usines dont le capital est relativement important n'est pas, en lui-même, un désavantage pour le Canada si, en même temps, vous employez de la main-d'œuvre, parce qu'alors, ce que vous avez fait, c'est obtenir votre capital de l'étranger, d'y avoir adjoint de la main-d'œuvre canadienne et d'avoir remboursé le capital grâce à la production de l'usine. Une manœuvre semblable doit être étudiée, vous devez vous demander qu'elle sera la source de votre capital et si ce capital aurait pu être investi dans d'autres activités canadiennes.

Pour en venir à la question de la haute technologie, je pense que c'est une bonne réponse—une réponse sommaire—que de dire que les entreprises multinationales, dans l'ensemble, sont quelque peu mieux placées pour s'occuper de l'innovation industrielle, surtout les innovations informelles, importantes, que ne le sont les entreprises internationales. Il faudrait toutefois étudier plus à fond cette question.

Enfin, en ce qui concerne la question anti-trust, en vertu d'une loi anti-trust américaine, comme vous le savez, il existe deux critères essentiels pour déterminer la compétence des États-Unis, le premier permet de savoir si le commerce des États-Unis à l'étranger est touché et le deuxième, en vertu d'une succession d'interprétations de tribunaux, permet de savoir si l'effet est substantiel.

En répondant à votre question, nous trouverons la réponse à deux questions. La fusion des deux filiales a-t-elle eu un effet sur les pouvoirs des États-Unis à l'étranger ou peut-on s'y attendre? Peut-on s'attendre à ce que l'effet soit substantiel? Il s'agit de questions empiriques et, non pas juridiques et, qu'il faut déterminer dans chaque cas particulier.

**Le sénateur Carter:** Pour répondre à la question du sénateur Grosart, vous avez parlé de coûts sociaux. Lorsqu'une entreprise s'établit dans un endroit donné, elle met au point un rapport coût-bénéfice, en tenant compte de certains facteurs, comme le coût de l'usine, le coût des ressources, la commercialisation et le reste. En quoi consistent les coûts sociaux dont vous voulez parler?

**M. Vernon:** Prenons par exemple un industriel canadien qui fabrique des fenêtres en aluminium. Si les frais de douanes sont très élevés sur les billettes d'aluminium qui arrivent au Canada, ou sur les tiges en aluminium qui entrent au Canada, le coût de cette matière première sera vraisemblablement plus élevé au Canada que sur les marchés mondiaux.

## [Text]

In terms of the appropriate cost to be calculated for social purposes, it is the world price of the billets that has to be used, not the price to the individual firm. Similarly, with respect to the value of that manufacturer's output, the aluminum frame windows that he produces ought to be evaluated in terms of world prices, not in terms of Canadian prices.

If the enterprise concerned is polluting some river to the point where downstream drinking water is rendered undrinkable and the town downstream has to install expensive cleansing facilities in order to use that water, that would constitute part of the cost of that operation in Canada to be figured into the social costs. So one gets into a series of technical questions as to the proper items to be calculated in arriving at a net calculation of what that particular firm is doing for Canada in terms of its social contribution.

**The chairman:** If I interrupt your line of questioning for a moment, Senator Carter, I know Senator Grosart has another appointment and I am wondering if there are any other questions he wishes to put to our witness before he has to leave.

**Senator Grosart:** I have, Mr. Chairman, but I am afraid it would be a matter, largely, of taking issue with some of the generalizations Professor Vernon has made. I am afraid there would not be sufficient time. There are two which occur to me immediately, the first of which is the matter of the "trivial", to use one of Professor Vernon's favourite words, benefit to stockholders of a multinational operation. That leads me to ask why stockholders would permit the expansion of a multinational operation?

The second of several observations is that it would seem to me that Professor Vernon has tended to equate the effects of multinational corporate extraterritorial constraints on the operation of a company, let us say, in Canada, almost evenly with the intraterritorial constraints that are made by the sovereign on all companies, domestic or foreign.

Professor Vernon seems to say, "Well, if you are going to object to extraterritorial corporate constraints on the subsidiary in Canada, you have to remember that if you do anything about it, you are impinging on the sovereignty of the other country." But the difference is that where the sovereign takes action, it takes action intraterritorially, and I cannot see any objection to that. I cannot see where one can trade off those two.

If I understood Professor Vernon correctly, he seemed to trade them off more or less as the same thing. They are very different. These extraterritorial constraints are one of the major irritants between Canada and the United States, but I have never heard that an intraterritorial constraint applied equally to domestic and foreign companies was an irritant between Canada and the United States.

**Professor Vernon:** Fortunately, the world's sovereigns are wise enough to know that they never send commands directly to subsidiaries on foreign soil. They always send their com-

## [Traduction]

En ce qui concerne le coût pertinent qui doit être calculé à des fins sociales, il s'agit du prix mondial des billettes qui doit être utilisé et non pas le prix de l'entreprise particulière. De même, en ce qui concerne la valeur de la production de ce fabricant, une fois de plus les fenêtres en aluminium qu'il fabrique, il faudra les évaluer en fonction des prix mondiaux, et non en fonction des prix canadiens.

Si l'entreprise en cause pollue certaines rivières au point que l'eau n'est plus potable et que la municipalité qui se trouve en aval doit installer des usines d'épuration coûteuses afin de se servir de cette eau, cela constituerait une partie du coût que cette usine doit calculer dans ses coûts sociaux. Nous arrivons donc à une série de questions techniques sur les postes appropriés, qui doivent être calculés pour en arriver au chiffre net de la contribution sociale qu'une entreprise particulière apporte au Canada.

**Le président:** Permettez-moi de vous interrompre un moment sénateur Carter, mais je sais que le sénateur Grosart doit quitter le Comité, et je me demande s'il ne désire poser d'autres questions à notre témoin avant de partir.

**Le sénateur Grosart:** J'ai des questions, monsieur le président, mais j'ai bien peur qu'il ne s'agisse pas de questions qui concernent les généralisations que M. Vernon a faites. J'ai bien peur que nous n'ayons pas suffisamment de temps. Il y a deux questions qui me viennent immédiatement à l'esprit, la première se rapporte aux avantages insignifiants, pour utiliser une des expressions favorites du Dr Vernon, consentis aux actionnaires de sociétés multinationales. Cela m'amène à demander pourquoi les détenteurs d'actions permettraient à une société multinationale de prendre de l'expansion.

Je voudrais dire en deuxième lieu, et entre autres, que M. Vernon a eu tendance à placer presque sur le même plan les effets des contraintes extérieures qu'exercent des sociétés multinationales sur les activités d'une filiale canadienne, par exemple, et ceux des contraintes intérieures que les gouvernements imposent à toutes les sociétés, nationales ou étrangères.

M. Vernon semble dire que si l'on veut s'opposer à ce que des contraintes étrangères s'appliquent à des filiales canadiennes, il ne faut pas oublier que toute mesure à leur encontre constituerait une atteinte à la souveraineté d'un autre pays. Mais si un État prend des décisions, elles s'appliquent sur le plan national, ce qui me paraît tout à fait légitime; je ne vois pas que ces deux situations soient semblables.

Si je comprends bien M. Vernon, je crois qu'il les place plus ou moins sur le même plan, alors qu'elles sont très différentes. Les contraintes extraterritoriales sont l'un des principaux facteurs de frictions entre le Canada et les États-Unis, et ce n'est sûrement pas le cas des contraintes intérieures, qui touchent également les sociétés nationales et étrangères.

**M. Vernon:** Heureusement, tous les gouvernements savent bien qu'il n'est pas avisé de placer directement des commandes à des filiales établies à l'étranger; ils s'adressent toujours à



[Text]

mands to some entity which nominally exists within their own jurisdiction.

**Senator Grosart:** I was not speaking of sovereigns. I was very careful to say multinational corporate constraints. I was not speaking of sovereign constraints.

**Professor Vernon:** I fee a little uncertain as to the point. I thought that the context was one in which one was puzzling over the extraterritorial reach of sovereign commands.

**Senator Grosart:** No, the extraterritorial decision, the corporate decision, to apply it in cases where the sovereign could not.

**Professor Vernon:** I do not equate corporate decisions across borders with corporate decisions within a territory as if they were similar in either purpose or effect. There is a clear distinction between a multinational enterprise with a multinational strategy and a national enterprise that simply has a lot of plans within the national territory. I would be the first to insist upon the differences. You and I agree that there is a distinctive set of problems in this respect.

**Senator Grosart:** There are two situations, of course, that are often, in my opinion, confused, the first being where the home multinational says, "This is our home law; we must enforce it."—and let us take as an example the Trading with the Enemy Act—and the other being where the home multinational says that Canadian company A, which happens to be its subsidiary, cannot export to a country to which, under American law, it is perfectly legal to export. They are distinct problems, and perhaps I have confused them, or confused your response in that respect.

**Professor Vernon:** I had not addressed myself to that distinction that I am aware of.

**The Chairman:** Senator Grosart raises a good point, that being that there is clear evidence that a substantially large number of American branch plants in the manufacturing sector in Canada were set up to look after, first of all, the Canadian market and, when the Commonwealth preference was in effect, the Commonwealth market, or the Empire market, and which were instructed by the parent companies not to go after the Japanese market or the South African market; that those markets would be supplied from American plants.

There is a good deal of that. It does not necessarily mean that it is not in our best interests. In some instances, the very fact that the British market, say, is given to the Canadian plant is of great benefit. I think that is what Senator Grosart would like you to address yourself to.

**Professor Vernon:** I will be glad to do so. A lot of it goes on, and it illustrates the anomaly that I suggested earlier. A multinational enterprise has and, perforce, must have a global strategy, a need which creates problems. Let's leap beyond that to the effect of the existence of these restrictions. Virtually every study that has been made of this subject suggests

[Traduction]

certaines entités qui existent nominalement dans le cadre de leurs propres juridictions.

**Le sénateur Grosart:** Je ne parlais pas des gouvernements; j'ai pris soin de parler des contraintes émanant des sociétés multinationales plutôt que des États.

**M. Vernon:** Je ne sais plus très bien où nous en sommes; il me semblait que nous étions en train d'examiner la question de la portée extra-territoriale des commandes que passaient les gouvernements.

**Le sénateur Grosart:** Non, il s'agissait des décisions extra-territoriales, que les sociétés font appliquer là où l'État souverain ne le peut pas.

**M. Vernon:** Les décisions que prennent les sociétés établies dans d'autres pays, et celles qui sont prises à l'intérieur d'un État me semblent deux choses différentes. Il existe une distinction très nette entre une société multinationale qui possède une stratégie à l'échelle de plusieurs pays, et une société nationale qui se limite à exercer ses activités au sein d'un territoire national. Je serais le premier à insister sur cette différence et je suis donc tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'il s'agit de deux groupes de problèmes distincts.

**Le sénateur Grosart:** Je voudrais vous présenter deux situations que l'on a souvent tendance à confondre. Prenons tout d'abord le cas d'une multinationale canadienne qui considère, à juste titre, qu'elle doit appliquer les lois nationales, par exemple celle régissant le commerce avec l'ennemi et d'un autre côté le cas d'une multinationale canadienne qui considère qu'une société canadienne, sa filiale en fait, ne peut faire d'exportations vers un autre pays, alors que cette transaction est autorisée par la législation américaine. Ce sont deux problèmes distincts et je les ai peut-être confondus, à moins d'avoir mal interprété votre réponse à ce sujet.

**M. Vernon:** Pour autant que je m'en souviens, je n'ai pas du tout mentionné cette distinction.

**Le président:** Le sénateur Grosart a soulevé une question intéressante, en ce sens qu'il s'avère qu'un très grand nombre de succursales américaines se consacrant au Canada au secteur manufacturier avaient d'abord été créées pour s'occuper en premier lieu du marché canadien, du marché du Commonwealth ou de l'Empire; lorsque le tarif préférentiel du Commonwealth était en vigueur; ainsi, selon les directives de leurs sociétés-mères, elles ne devaient pas chercher à s'implanter sur les marchés japonais ou sud-africains qui devaient être approvisionnés par des usines américaines.

Cela se voit souvent; il ne s'ensuit pas nécessairement que cela ne soit pas dans notre intérêt; dans certains cas, le fait même que la firme canadienne se voit attribuer le marché britannique est très avantageux, et je crois que c'est sur ce point que le sénateur Grosart aimerait que vous vous penchiez.

**M. Vernon:** Je le ferai volontiers; de telles choses sont très fréquentes, et cela illustre l'anomalie que j'ai soulevée précédemment. Une société multinationale doit avoir cette stratégie globale qui soulève bien des problèmes. Passons maintenant aux conséquences de ces restrictions. Presque toutes les études faites sur le sujet estiment que si l'on compare un système avec



**[Text]**

strongly that if you compare two worlds, one with multinational enterprises and one without, there would be more international trade in the first world than in the second. Stated differently, multinational enterprises tend to export more than national enterprises. They also tend to import more than national enterprises. If one, therefore, elects a world which includes the multinational enterprise, there are two things that he knows or he can reasonably assume. In all probability, both his exports and imports are going to be higher.

**Senator Grosart:** My point is, of course, from the point of view of the host country, the sovereign state could not care less in some cases what the trade-offs are, even if they are of tremendous benefit to the sovereign country. What the sovereign state is saying is that it does not want to be an extraterritorial colony. That is the objection. It does not care. It says, "Our people will not stand for the extension of United States law into Canada."

**The Chairman:** He was speaking of corporate law.

**Professor Vernon:** The illustration I was talking about had nothing to do with law. It had only to do with the question of the internal strategy of the multinational enterprise. Now are we speaking about law, or the internal strategy of multinational enterprises?

**Senator Grosart:** I am speaking about both because this is the essential clash. When the host country does not like the international global strategy of the multinational, it responds with a law, very often, so I do not see how you can separate the two. Perhaps I can just say this, because I have to go to another Committee. I think the major concern—and I am not taking one side or the other—in the world today about multinationals seems to be the fact that you have extra-territorial constraints on the economy of another country which are generated by a huge international financial posture, if you like, when the peoples of the world have become used to saying these things should be decided by the sovereigns, not by this other level. Is that not the main objection? I am not saying whether it is right or wrong, but is this not the main objection to the operation of the multinational that you get from the host countries?

**Professor Vernon:** That gets very close to a succinct statement of the two points I made earlier. Multinational enterprises have to have a multinational strategy, or they have no reason to exist, and where they are straddled into other areas, the system is subject to the impulses created in any one of these areas reverberating into the other. Without using color words such as the octopus, this is a problem for all sovereigns, whether small or big.

**Senator Grosart:** But it is big, and it may be an octopus if it is accounting for 60 per cent of trade in the country. That is big.

**Professor Vernon:** The 60 per cent figure is not for one multinational enterprise. You must be careful of statistics in this respect.

**[Traduction]**

sociétés multinationales avec un autre où il n'en n'existe pas, le premier aurait un volume d'échanges internationaux beaucoup plus important. En d'autres termes, les sociétés multinationales ont tendance à faire davantage d'exportations que les sociétés nationales et elles ont aussi tendance à importer plus. Si on opte pour le système de sociétés multinationales deux facteurs entrent en jeu, et il faut en tenir compte. Selon toute vraisemblance, les exportations et les importations seront plus élevées.

**Le sénateur Grosart:** Du point de vue du pays d'accueil, bien sûr, l'État souverain ne se soucierait dans certains cas nullement des compensations, même si elles lui amènent des profits considérables. Il ne veut simplement pas être une colonie extra-territoriale, c'est là que réside son objection, et au nom de ses citoyens, notre gouvernement dira par exemple qu'il n'acceptera jamais d'appliquer les lois américaines au Canada.

**Le président:** Il parlait de législation industrielle.

**M. Vernon:** L'exemple dont je parlais n'avait rien à voir avec la législation. Il se rapportait à la question de la stratégie interne de l'entreprise multinationale. Maintenant, parlons-nous de la législation ou de la stratégie interne des entreprises multinationales

**Le sénateur Grosart:** Je parle des deux parce que c'est là que réside l'incompatibilité. Lorsque le pays hôte désapprouve le plan global international de la multinationale, il y répond très souvent par une législation, de sorte que je ne vois pas comment on peut séparer les deux. Avant de partir, pour un autre Comité, j'aimerais ajouter qu'à mon avis, et je ne prends ni la part de l'un, ni celle de l'autre, la principale préoccupation du monde actuel relativement aux multinationales semble porter sur le fait qu'on a des contraintes extra-territoriales sur l'économie d'un autre pays, contraintes qui proviennent d'une vaste situation financière internationale, si vous voulez, alors que les peuples du monde entier sont maintenant d'avis que ces questions devraient être débattues par les pays souverains, et non pas les pays hôtes. N'est-ce pas là la principale objection? Je ne dis pas que c'est bien ou pas. N'est-ce pas là la principale objection des pays hôtes en ce qui concerne le fonctionnement de la multinationale?

**M. Vernon:** Cela se rapproche beaucoup de l'exposé succinct des deux points que j'ai faite plus tôt. Des entreprises multinationales doivent avoir un plan multinational, ou alors elles n'ont pas de raison d'exister, et si elles sont divisées dans d'autres secteurs, le système est soumis aux impulsions créées dans n'importe lequel de ces secteurs qui rayonnent les uns sur les autres. Je peux dire cela sans utiliser de termes colorés comme pieuvre par exemple. C'est un problème qui concerne tous les pays souverains, petits ou grands.

**Le sénateur Grosart:** Mais c'est peut-être un géant s'il intervient pour 60 p. 100 du commerce intérieur. C'est beaucoup.

**M. Vernon:** Le chiffre de 60 p. 100 ne vise pas une entreprise multinationale. On doit être prudent en matière de statistique à cet égard.

[Text]

**Senator Grosart:** We are dealing with multinationals, as such, as they affect the sovereigns. There does appear to be conflict between world multinationals and their global strategies and those of the nations concerned as hosts.

**Professor Vernon:** Yes.

**Senator Grosart:** It is sometimes said that maybe the answer to "One World" is in the multinational area, rather than in the national sovereignty area.

**The Chairman:** It may well be, Senator Grosart, the global strategy of the multinationals is much more benign than the global strategies of some of the sovereignties.

If you are finished, I will go back to Senator Carter.

**Senator Grosart:** I am sorry, but, as you know, I do have an important meeting.

**Senator Carter:** I have just about finished. I would just like to come back to the social cost. My idea of the social costs was somewhat different than what the professor has stated. I was thinking, when talking about social cost, about an enterprise going in and making a decision to locate, say, in Toronto. It worked out the normal cost of marketing and chose this particular place because it is a big market and the cost benefit was in its favour. But it seems to me that there are other social costs which business enterprises do not take into consideration at all, which are passed on to the community to bear. The town may have to build new roads, new schools, transportation, all at very expensive social costs which are not considered in the cost-benefit factor.

**Professor Vernon:** They are in the system that I was suggesting. We are talking on exactly the same wave-length. The illustration I used was a pollution illustration, but I could have just as readily used the case of a road.

**The Chairman:** Or a police force, or anything else.

**Professor Vernon:** Yes, we are talking on exactly the same wave-length.

**The Chairman:** But is that in any way peculiar to a multinational plant, as opposed to a national plant? That is just the cost of building a factory, hotel, or bowling alley. It requires more roads, more sewers and so on. Whether required by a Canadian or multinational, it does not make any difference, does it?

**Senator Carter:** That is true to a point. If you admit a completely free enterprise with no interference at all, it may make the decision, "I will go to Toronto because I will make more money." But in the interests of the country you may say that here is a little village 50 or 100 miles out of Toronto where these social costs will be much less and you will not be handicapped and the benefit would be as great to the country, but the cost to the community on the whole will be much less.

**The Chairman:** How does that affect multinationals specifically, senator?

**Senator Carter:** It affects all businesses. It is not peculiar to multinationals. When the professor mentioned social costs, I

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Nous parlons des multinationales dans la mesure où elles influent sur les pays souverains. Il semble y avoir conflit entre les multinationales mondiales et de leurs plans globaux et les nations concernées à titre de pays hôtes.

**M. Vernon:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** On dit parfois que la réponse au «Monde unique» réside peut-être dans le secteur multinational, plutôt que dans le secteur de la souveraineté nationale.

**Le président:** Il se peut, sénateur Grosart, que la stratégie globale des multinationales soit beaucoup moins importante que celle de certains pays souverains.

Si vous avez terminé, je rendrai la parole au sénateur Carter.

**Le sénateur Grosart:** Je suis désolé, mais comme vous le savez, j'ai une réunion importante.

**Le sénateur Carter:** J'ai presque terminé. J'aimerais revenir un peu à la question du coût social. Mon idée là-dessus est quelque peu différente de celle de M. Vernon. En parlant de coût social, je pensais à une entreprise qui aurait décidé de s'établir, disons à Toronto. Même si elle doit absorber les coûts habituels de commercialisation elle choisit cet endroit précis parce que, représentant un grand marché, les rendements la favorisent. Mais il me semble qu'il y a d'autres coûts sociaux dont les entreprises commerciales ne tiennent aucun compte, et qui sont absorbés par la collectivité. Il se peut que la ville ait à construire de nouvelles routes, de nouvelles écoles, à des coûts sociaux très élevés, ce qui n'est pas considéré dans le facteur coût-avantages.

**M. Vernon:** Ça l'est dans le système auquel je faisais allusion. Nous sommes exactement sur la même longueur d'ondes. L'exemple que j'ai utilisé concernait la pollution, mais j'aurais pu tout aussi bien parler du coût d'une route.

**Le président:** Ou d'un corps policier, ou de quoi que ce soit.

**M. Vernon:** Oui, nous sommes exactement sur la même longueur d'ondes.

**Le président:** Mais est-ce que c'est particulier à un plan multinational par opposition à un plan national? C'est simplement le coût de construction d'une usine, d'un hôtel, ou d'une allée de quille. Cela exige plus de routes, plus d'égouts, etc. Que cela soit requis par une multinationale ou une entreprise Canadienne, ça ne fait pas de différence. Non?

**Le sénateur Carter:** C'est vrai jusqu'à un certain point. Par exemple, une entreprise tout à fait libre, sans interférence aucune, peut très bien décider de s'installer à Toronto tout simplement pour faire plus d'argent. Mais dans l'intérêt du pays, on peut pencher pour un petit village situé à 50 ou 100 milles de Toronto, où ces coûts sociaux seront beaucoup moins élevés, sans qu'on n'y soit désavantagé. Le pays en retirera les mêmes avantages et les coûts pour la collectivité seront beaucoup moindres dans l'ensemble.

**Le président:** Comment cela influence-t-il précisément les multinationales, sénateur?

**Le sénateur Carter:** Cela influe sur toutes les entreprises. Ce n'est pas propre aux multinationales. Lorsque M. Vernon a



[Text]

did not gather that he had included those costs in the term he used.

**Professor Vernon:** I intended to.

**The Chairman:** I think he intended to. He used one example. He might have used one of yours, Senator Carter.

**Senator McElman:** Does not the nature and structure of a multinational tend to keep the research and development programs within the home base country, rather than to extend them into the host countries?

**Professor Vernon:** The nature of research and development programs tends to keep it at some central location, particularly programs which are significant in size and require intimate interaction between the researchers, treasurers, production men, salesmen, and so on, which is characteristic of most large industrial projects. There is a propensity, therefore, for such research and development to gather at some central point. Given the historical lead that the Americans have had in the creation of multinational enterprises, that has meant a gathering up of critical R&D in the United States. There is not the slightest question about that.

**Senator McElman:** Looking at the U.S. tax structure and the allowances that it makes for R&D within the U.S., is it possible for a country such as Canada to offer incentives of a sufficient scale to draw off R&D from the U.S.?

**Professor Vernon:** Extremely difficult, would be my guess. It is not necessarily that multinational enterprises prefer to do their research in the United States simply because it is the United States. It is more that they would prefer to do it at a central point which is close to the critical production men, salesmen, and so forth. That kind of decision, once again, though it may be affected at the margin by tax considerations is very sluggishly affected. I suppose many American firms would bleed, fight and die for those tax provisions you refer to, claiming that it would be the end of their existence if they were altered. But I am prepared to guess that if they were altered the distribution of R&D activities would only be marginally affected.

**Senator McElman:** Well, we have that suggestion, of course, that Canada should make rather extensive concessions for R&D and it is my own view that the U.S. already makes provision of that nature. We could not do enough to overcome, simply by tax, the other factors contained in this R&D consideration.

**Professor Vernon:** That in general is my view. There may be some exceptional cases, but not enough to affect public policy.

**The Chairman:** As the time is getting rather short and keeping in mind that the question we are studying is that of trade as between Canada and the United States, you made a

[Traduction]

parlé des coûts sociaux, je n'avais pas l'impression qu'il incluait ces coûts.

**M. Vernon:** C'est ce que je voulais.

**Le président:** Je pense qu'effectivement, c'est ce qu'il voulait. Il a utilisé un exemple précis. Il aurait très bien pu se servir de l'un des vôtres, sénateur Carter.

**Le sénateur McElman:** La nature et la structure des multinationales ne contribuent-elles pas, en général, au maintien des programmes de recherche et de développement à l'intérieur du pays d'origine, plutôt qu'à leur introduction dans les pays hôtes?

**M. Vernon:** La nature même des programmes de recherche et de développement tend à conserver ces programmes en un point central, particulièrement les programmes d'envergure, qui exigent des rapports étroits entre les chercheurs, les trésoriers, les producteurs, les vendeurs, etc., ce qui est caractéristique de la plupart des projets industriels importants. Il y a donc propension à la centralisation. Étant donné que les Américains ont mené le bal en matière de création d'entreprises multinationales, c'est aux États-Unis que se sont rassemblés les centres de recherche et de développement importants. Cela ne fait pas de doute.

**Le sénateur McElman:** Quand on considère la structure fiscale des États-Unis, et les dégrèvements dont les programmes de recherche et de développement y font l'objet, serait-il possible à un pays comme le Canada d'offrir des encouragements assez importants pour entraîner le retrait d'une partie de ces programmes des États-Unis?

**M. Vernon:** Je dirais que ce serait extrêmement difficile. Ce n'est pas nécessairement que les entreprises multinationales préfèrent effectuer leurs recherches aux États-Unis simplement parce que ce sont les États-Unis. C'est qu'elles préfèrent effectuer leurs recherches en un point central qui est proche des producteurs importants, vendeurs, etc. Cette espèce de décision, encore une fois, bien qu'elle puisse être influencée à la limite par des considérations fiscales, ne l'est très peu en réalité. Je suppose que bien des entreprises américaines lutteraient avec acharnement pour assurer le maintien de ces dispositions fiscales auxquelles vous avez fait allusion, prétendant que si elles étaient modifiées, cela entraînerait leur disparition. Je suis prêt à parier que, si cela se produisait, la répartition des travaux R-D ne serait que marginalement affectée.

**Le sénateur McElman:** On a suggéré, bien sûr, que le Canada passe des concessions très importantes pour la R-D et, à mon avis, les États-Unis ont déjà pris des mesures en ce sens. Nous ne saurions parvenir simplement par des mesures fiscales, à neutraliser les autres facteurs que sous-tend cet aspect de la R-D.

**M. Vernon:** Essentiellement, je suis d'accord là-dessus. Il peut y avoir des exceptions, mais, pas assez pour avoir des répercussions sur cette politique publique.

**Le président:** Comme l'heure avance et que la question à l'étude est celle des relations commerciales canado-américaines, j'aimerais revenir à une affirmation que vous avez faite il



*[Text]*

statement a moment ago that in general, and I know that these are very generalized statements, that multinationals have probably increased both exports and imports from many countries all over the world. Maybe you would almost go so far as to say that they are responsible for the explosion in trade in the last 15 years because it has coincided very much with those developments. But coming to Canada and the United States we have had certain figures published by the Minister of Industry, Trade and Commerce that the volume of exports from our branch plants in Canada owned by multinationals have been declining in the last 10 years relative to our overall exports which would indicate, if the figures are correct, that the multinationals have not been pulling their weight in so far as Canadian exports are concerned. Now I think those figures, if I recall them correctly, did not include the auto Pact which is a different situation.

**Professor Vernon:** I hesitate to react off the cuff to an issue where the facts are as unclear as this and the underlying forces presumably even murkier. My loose impression is that the United States data on sales by majority owned foreign affiliates of U.S. companies, 1966 to 1972, show a fairly steady increase of exports on the part of Canada, but I do not want to make much of that one way or the other. You have to disaggregate the phenomenon and try to understand, industry by industry, what is occurring. On the surface I can see no particular reason why multinational enterprises would tend to reduce the volume of their exports unless it was due to factors which would also affect national enterprises, such as exchange rates, factor costs, or the like. The same query is whether exports are declining at a faster rate than would have been the case if multinational enterprises had not existed. I would be rather surprised if one could detect a clear falling off due to the multinationalism of the enterprise. That would surprise me.

**The Chairman:** Do you have a succinct definition of the multinational? Any company, it seems to me, that is going to be large in terms of world trade is at least going to have sales and distribution organizations overseas. Does it become a multinational when it starts developing manufacturing facilities overseas as opposed to distribution and sales?

**Professor Vernon:** Fourteen years ago I got out to study something called multinational enterprises and I was confronted with this question. My response then is my response today. If I were setting out to study pretty girls, nobody would ask me to pause very long for a definition, although there might be some differences in definition. When people speak of multinational enterprises, there is rarely misunderstanding in the use of that phrase. What they are tending to think of is about 600 companies in the world, most of which are very large and most of which have manufacturing facilities offshore, and most of which are perceived as having a global strategy.

*[Traduction]*

y a quelques instants. Vous disiez qu'en général, et je suis conscient qu'il s'agit là d'affirmations très générales, les multinationales ont probablement augmenté tant leurs exportations que leurs importations dans un grand nombre de pays du monde. Peut-être iriez-vous jusqu'à dire qu'elles sont responsables de l'explosion commerciale des quinze dernières années, étant donné que celle-ci a coïncidé de très près avec cette expansion. Mais, si l'on observe ce qui s'est passé au Canada et aux États-Unis, nous constatons, à l'aide de certaines statistiques publiées par le ministère de l'Industrie et du Commerce, que le volume des exportations en provenance des filiales canadiennes des multinationales a diminué depuis dix ans par rapport à l'ensemble de nos exportations, ce qui indique, si les chiffres sont exacts, que les multinationales n'ont pas joué un rôle aussi déterminant en ce qui a trait aux exportations canadiennes. Je crois que ces chiffres, si j'ai bonne mémoire, ne tiennent pas compte du Pacte de l'automobile qui constitue un cas à part.

**M. Vernon:** J'hésite à tirer des conclusions rapides sur une question où les faits sont si peu évidents et où les forces sous-jacentes sont probablement encore plus occultes. Mon impression première est que les statistiques américaines sur les ventes réalisées entre 1966 et 1972 par les filiales étrangères des sociétés américaines, montrent qu'il y a eu augmentation plutôt constante des exportations canadiennes par ces filiales, mais je ne voudrais pas non plus accorder trop de crédibilité à ces chiffres. Il faut analyser le phénomène et essayer de comprendre, industrie par industrie, ce qui se passe. A première vue, je ne décèle aucune raison spéciale expliquant cette présumée diminution des exportations dans les entreprises multinationales, à moins qu'elle ne se justifie par des facteurs qui affecteraient également les entreprises nationales, comme les taux de change, les coûts, etc. La question fondamentale est de savoir si les exportations diminuent globalement à un rythme plus rapide qu'elles ne l'auraient fait si l'entreprise multinationale n'avait pas existé. Voilà ce qu'il faudrait se demander. Et je serais plutôt surpris si l'on pouvait démontrer que la diminution découle du multinationalisme de l'entreprise. Cela me surprendrait.

**Le président:** Pouvez-vous donner une définition succincte du multinationalisme? Selon moi, toute société importante sur le plan du commerce mondial doit au moins posséder des services de vente et de distribution à l'étranger. Une entreprise devient-elle multinationale lorsqu'elle commence à implanter des usines de fabrication à l'étranger par opposition à la vente et à la distribution?

**M. Vernon:** Il y a 14 ans, j'ai étudié ce qu'on appelait des entreprises multinationales, et je me suis posé cette question. Ma réponse d'alors, est la même que celle d'aujourd'hui. Si j'étudiais les jolies filles, personne ne me demanderait de chercher très longtemps une définition, quoi qu'il puisse y avoir des différences de définition. Lorsque les gens parlent d'entreprises multinationales, l'utilisation de cette expression donne rarement lieu à un quiproquo. Ce que l'on veut désigner, c'est environ 600 sociétés dans le monde dont la plupart sont très importantes et possèdent des usines de fabrication à l'étranger et donnent l'impression d'avoir une stratégie globale.

[Text]

**Senator McElman:** One question for clarification—your definition then obviously must be different from that of the European Community in the study done by the European Commission a year or so ago where they came up with the figure of 10,000 multinationals in the world.

**Professor Vernon:** That is clearly a different definition. But my preference for using my concept is that in terms of the questions that you and I ask about multinational enterprise we characteristically are much more indifferent with respect to the small enterprise than with respect to the large. It does not grab us that some firm with assets of a million dollars and four overseas subsidiaries has been doing this or that; we are concerned with those enterprises that make a difference in terms of national impact. So my preference is to focus on the larger ones, and I think the preference of most people runs that way.

**The Chairman:** This may have some bearing on the point of clarification because of the different definitions in Europe, but I would like to have the record quite straight on the statement you made at the opening. You were quoting some statistics and I wrote them down and they were approximately along the lines that some 60 per cent of U.S. industry was conducted by multinationals.

**Professor Vernon:** In the United States.

**The Chairman:** That was industrial output in the United States. That is not confined to exports. It is just the gross output. So I thought that Canada would probably be more than that.

**Professor Vernon:** Of the same order of magnitude.

**The Chairman:** It interested me to know that it would not be much more than that for Canada. I would have expected it.

**Professor Vernon:** It would have been, in 1950.

**The Chairman:** But when I started to find your figures most startling, and I would like to make sure the record is correct on this, is not when you said that about 20 per cent of that of the under-developed countries might be conducted by multinationals but when you came to Europe and said that only 15 per cent of the gross manufacturing output within Europe was conducted by multinationals. This struck me as so unusually low a figure that I interrupted to ask if you were taking Europe as the whole common market including the interchanges between companies in Europe.

**Professor Vernon:** I am grateful that you raised that point because I think it is too low myself, and as I sit here I am asking myself what it is that I omitted. I now understand the source of my error. What I did was to estimate the importance of U.S.-based multinational enterprise—and this was by inadvertence—in the European economy, which is not the figure you wanted. What you want is the sum of the output of European based, Japanese based and U.S. based multinationals in the European economy, and that is as you suspected,

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** Une question pour clarifier votre définition doit donc être différente de celle de la Communauté économique européenne dans l'étude réalisée par la Commission européenne il y a environ un an où cette dernière en est venue à la conclusion qu'il y avait environ dix mille multinationales dans le monde.

**M. Vernon:** Cette définition est évidemment différente. Mais, si je préfère la mienne, c'est qu'en ce qui a trait aux questions que vous et moi nous posons sur les entreprises multinationales, nous nous intéressons, de toute évidence, plus aux entreprises les plus importantes qu'aux petites. Qu'une entreprise quelconque, ayant un actif d'un million de dollars et quatre filiales à l'étranger, ait fait telle ou telle chose ne nous intéresse pas beaucoup; par contre celles qui ont une influence nationale nous intéressent. C'est pourquoi je préfère m'occuper surtout des plus importantes, et je crois que c'est le cas de la plupart des gens.

**Le président:** Cela contribue peut-être à clarifier la question, étant donné les diverses définitions qui ont cours en Europe, mais j'aimerais que le procès-verbal soit bien clair quant à l'affirmation que vous avez faite au début. Vous avez cité certaines statistiques dont j'ai pris note, et elles revenaient à dire qu'environ 60 p. 100 de l'industrie américaine est dominée par les multinationales.

**M. Vernon:** Aux États-Unis.

**Le président:** Il s'agissait de la production industrielle aux États-Unis. Cela ne se limitait pas aux exportations. Il s'agit de la production brute. Je suis donc porté à me dire qu'au Canada cette proportion serait encore plus forte.

**M. Vernon:** Tout en y étant similaire.

**Le président:** Je suis surpris d'apprendre que ce pourcentage ne serait pas beaucoup plus élevé au Canada. J'aurais cru le contraire.

**M. Vernon:** C'aurait été le cas en 1950.

**Le président:** Mais, ces statistiques ont véritablement commencé à m'étonner, et j'aimerais être certain que le procès-verbal ne contient aucune erreur à ce sujet, non pas quand vous avez dit qu'environ 20 p. 100 de la production des pays en voie d'industrialisation était assumée par les multinationales, mais plutôt lorsque vous en êtes venu à dire qu'en Europe, seulement 15 p. 100 de l'ensemble des produits manufacturés étaient produits par des multinationales. Ce pourcentage m'a semblé si faible que je vous ai interrompu pour vous demander si, en parlant de l'Europe, vous vouliez parler de l'ensemble du marché commun, compte tenu des échanges entre les sociétés européennes.

**M. Vernon:** Je suis heureux que vous souleviez cette question, car je crois moi-même que ce chiffre est trop faible, et, après avoir regagné mon siège, je me suis demandé ce que j'avais omis. Je comprends maintenant la source de mon erreur. En réalité, j'ai souligné, tout à fait par inadvertance d'ailleurs, l'importance des entreprises multinationales appartenant à des Américains, dans l'économie européenne, ce qui ne correspond pas au chiffre que vous vouliez connaître. En fait, vous voulez connaître le chiffre au chiffre d'affaire total



[Text]

significantly larger. I am not prepared to provide the figure, but it would be lower than 60 per cent and significantly larger than 15.

**The Chairman:** It could well be 40 or something of that order. I wanted to clarify that point.

If multinationals are perceived as a problem, and I do not suggest they are, but if they are perceived by Canadians as a problem, is there really any defence other than to encourage the development of more Canadian multinationals so as to get our share of the larger pie, so to speak.

**Professor Vernon:** The development of more Canadian multinationals is not a defence, if I interpret the basis of Canadian concern correctly. Indeed, one could even argue that the development of more Canadian multinationals exacerbates some of the concerns of Canada.

**The Chairman:** What do you perceive those concerns to be?

**Professor Vernon:** What I perceive those concerns to be is the underlying conflict between the concept of a responsible nation state whose leaders are generated by a political process, and who are responsible for a piece of turf on the one hand, and an institution or institutions which are structured so that they bridge various of these national economies on the other. That creates certain internal stresses.

If Canada's enterprise more and more gets to be conducted through structures that overarch into other areas, then more and more of the Canadian economy is subjected to influences which are generated either by other sovereigns or by the global strategy of the enterprises concerned. And leaders of the Canadian economy, concerned with that piece of land called Canada, feel an increased sense of insecurity in their being able to address themselves to the responsibilities. That is the underlying tension.

**The Chairman:** But if you try to cure that tension by saying to the multinationals "Please go away. We want only national companies so we will not have these stresses," you will dismantle our economy.

**Professor Vernon:** You will have slightly more control, on my argument. But in the case of Canada if you maintain open borders in all other respects, simply because you don't dare cut off the gains associated with open borders, your sense of uncertainty will only be moderately reduced. You will have to ask yourselves whether that essentially moderate reduction in the case of Canada is worth the economic costs.

**The Chairman:** Which you are not commenting on.

**Professor Vernon:** That is the decision for you to take.

**The Chairman:** It could be of a very high magnitude.

**Professor Vernon:** Well, so long as Canada had open borders it would have both a high degree of interdependence and only a moderate loss. The large magnitudes would be involved if Canada then sought to shut its borders in order to get a certain measure of real independence. That would be overwhelmingly costly.

[Traduction]

des multinationales en Europe, au Japon et aux États-Unis ainsi que leur influence sur l'économie européenne et, comme vous le pensiez d'ailleurs, c'est de beaucoup le plus important. Je ne suis pas disposé à vous le donner. Je dirai toutefois, que c'est moins de 60 p. 100 mais beaucoup plus de 15 p. 100.

**Le président:** Ce pourrait être aux alentours de 40 p. 100. Je ne souhaitais qu'éclaircir la question.

Si on considère que les multinationales créent un problème, et je ne veux pas dire que c'est le cas, mais si les Canadiens le pensent, pouvons-nous faire autre chose que d'encourager le développement d'un plus grand nombre de sociétés multinationales au Canada de façon à nous procurer une plus grande part du gâteau, si je puis dire.

**M. Vernon:** Ce ne serait pas un moyen de défense, si je comprends bien la situation et les inquiétudes du Canada. En effet, on pourrait même dire que le développement d'autres compagnies multinationales canadiennes pourrait aggraver la situation.

**Le président:** Quelles sont ces inquiétudes à votre avis?

**M. Vernon:** Elles portent sur le conflit qui existe entre d'une part, la notion d'un État responsable qui élit ses chefs par la voie politique, et d'autre part, une ou plusieurs institutions, structurées de façon à relier plusieurs des différentes économies nationales. Cette situation est la cause de tensions internes.

Si les entreprises canadiennes dépendent de plus en plus de structures qui touchent d'autres domaines, dans ce cas, une partie croissante de l'économie subira l'influence de gouvernements étrangers ou celle d'une stratégie globale des entreprises en cause. De plus, les dirigeants de l'économie canadienne connaîtront un sentiment d'insécurité en face des responsabilités qu'ils ont à assumer. Voilà, en quoi consiste cette tension.

**Le président:** Mais si vous essayez de la guérir en disant aux multinationales de: «Partez nous ne voulons que des sociétés nationales pour échapper à toutes ces contraintes». Nous allons alors démanteler notre économie.

**M. Vernon:** Vous disposerez certainement d'un peu plus de contrôle, mais dans le cas du Canada, si vous laissez les frontières ouvertes à tous les autres égards simplement parce que vous n'osez pas vous priver de ces profits-là le sentiment d'incertitude dont nous parlions ne diminuera que peu, dans le cas du Canada. Vous devrez alors vous demander si, en fait, cette légère diminution vaut le coût économique.

**Le président:** Coûts dont vous ne parlez pas.

**M. Vernon:** Cela dépend de vous.

**Le président:** Il pourrait être extrêmement élevé.

**M. Vernon:** Dans la mesure où le Canada ne ferme pas ses frontières, on peut penser que l'interdépendance sera très grande et que les pertes seront légères. Par contre, les pertes seraient beaucoup plus considérables si le Canada décidait de fermer ses frontières pour s'assurer une certaine indépendance. Cela coûterait en fait très cher.



[Text]

**The Chairman:** I cannot resist, as a lawyer, saying to you that if we tried to keep out multinationals by saying that, as you suggest, we would leave the borders open but that we would not let the multinationals come in, the lawyers, within a matter of weeks, or months at the most, would have contrived to get around that so easily as to make you head swim.

**Professor Vernon:** Absolutely. I accept that as a perfectly realistic statement, which is one of the many reasons I say that with open borders you cannot greatly reduce your interdependence with the rest of the world.

**Senator Carter:** Are you saying there should never at any time be any ultimate control over multinationals or that there cannot be?

**Professor Vernon:** I am saying that there can be. I am saying that if you attempt it unilaterally you will be engaged in the characteristic, "beggar thy neighbour" approach. If you attempt it multilaterally or bilaterally, it is possible you can work out a *modus vivendi* satisfactory to all the parties including Canada. The present course which all countries are following, is the unilateral approach. You come up against the limits of that very quickly, in my opinion.

**Senator McElman:** Thinking only of Canada and the U.S., I would like to get into the area of those multinationals which have developed to a very high degree the principle of vertical integration within the U.S. Can they not very effectively, having made an entry into Canada by that practice, get round any type of legislation we introduce, such as FIRA in other words, by vertical integration after one successful entry and then moving out.

**Professor Vernon:** I am sorry. I understand the illustration you are making but I do not understand what the question is.

**Senator McElman:** Can they not effectively get round legislation such as FIRA?

**Professor Vernon:** By setting up a wholly-owned subsidiary, fresh and new, at a different stage of operation and then through that wholly-owned subsidiary acquiring...? I would not presume to try to interpret Canadian regulations in this respect. If your intent is to prevent it, I assume you can prevent it.

**Senator McElman:** The tendency of such a multinational, having successfully used the procedure in its own nation would be to use it in the host country as well.

**Professor Vernon:** I assume that mankind will continue to test the sovereign, by finding the holes in his legislation.

**Senator McElman:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** May I thank you, Professor Vernon, for taking the time not only to prepare your opening remarks to the committee today but for traveling here from Harvard. Thank you on behalf of all the members of the committee for

[Traduction]

**Le président:** En tant qu'avocat, je ne peux pas m'empêcher de vous faire remarquer que si nous essayions d'empêcher l'implantation des multinationales en disant, comme vous le suggérez, que nous laisserions nos frontières ouvertes sans toutefois leur permettre de s'installer, en quelques semaines ou quelques mois au plus, les avocats auraient facilement trouvé une échappatoire.

**M. Vernon:** Certainement. Je suis d'accord avec ce que vous venez de dire; c'est très réaliste et de plus, c'est une des nombreuses raisons qui me portent à croire que si les frontières étaient ouvertes, vous ne pourriez pas faire diminuer sensiblement votre interdépendance vis-à-vis du reste du monde.

**Le sénateur Carter:** Est-ce que vous voulez dire que les multinationales ne devraient jamais être tout à fait sous contrôle ou qu'elles ne peuvent pas être contrôlées?

**M. Vernon:** Elles peuvent l'être mais si vous essayez de le faire unilatéralement, vous devez alors «vous agenouillez»; dans le cas contraire, on peut arriver à un *modus vivendi* acceptable par toutes les parties y compris le Canada. A l'heure actuelle, la plupart des pays, ont adopté l'approche unilatérale, mais je crois qu'on en trouve les limites à mon avis très rapidement.

**Le sénateur McElman:** Pour ce qui est simplement du Canada et des États-Unis, je voudrais aborder le cas des multinationales qui suivent à la lettre le principe d'intégration verticale avec les États-Unis. Ne pourraient-elles, puisque grâce à cette pratique, elles ont déjà accès au Canada, contourner les lois que nous proposons comme celles de l'Agence d'examen de l'investissement à l'étranger par intégration verticale après avoir réussi à s'introduire dans le pays pour en ressortir aussitôt après.

**M. Vernon:** Excusez-moi, je comprends l'exemple que vous nous donnez mais je ne vois pas où vous voulez en venir.

**Le sénateur McElman:** N'ont-elles pas le moyen de tourner une législation comme celle de l'Agence d'examen de l'investissement à l'étranger?

**M. Vernon:** En établissant une nouvelle filiale qui leur appartiendrait totalement, mais dont les opérations se situeraient à un autre niveau d'exploitation et en se servant de cette dernière pour acheter? Je ne veux pas essayer d'interpréter les règlements Canadiens. Si vous voulez empêcher cette situation, je pense que vous le pouvez.

**Le sénateur McElman:** Cette multinationale, qui aurait su utiliser cette procédure dans son propre pays, pourrait également avoir tendance à la suivre dans un pays hôte.

**M. Vernon:** Je crois que les humains essaieront toujours de prendre en défaut l'administration en essayant de découvrir des lacunes dans ses lois.

**Le sénateur McElman:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Permettez-moi, monsieur Vernon, de vous remercier non seulement du temps que vous avez consacré à vos remarques préliminaires, mais aussi de vous être déplacé depuis Harvard. Nous vous remercions beaucoup au nom de

*[Text]*

appearing before us today. I am sure that your contribution will be most helpful to us in writing our report.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

tous les membres du Comité d'avoir comparu devant nous aujourd'hui. Je suis sûr que votre témoignage nous sera précieux dans la rédaction de notre rapport.

La séance est levée.

---

















WITNESS—TÉMOIN

Professor Raymond Vernon, Director of Centre of International Affairs, Harvard University.

Le professeur Raymond Vernon, directeur du Centre des Affaires internationales, Université Harvard.



CA 1180 23  
F 11

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Foreign Affairs

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, March 8, 1977

Issue No. 13

**Thirteenth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

WITNESSES:  
(See back cover)



Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Affaires étrangères

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Le mardi 8 mars 1977

Fascicule n° 13

**Treizième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grossart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates of remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grossart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 8, 1977

(15)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 3:40 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Bélisle, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (13)

*Present, but not of the Committee:* The Honourable Senator Godfrey. (1)

*In attendance:* Mr. Marcel Prud'homme, M.P., Chairman of the House of Commons Standing Committee on External Affairs and National Defence; Mr. Peter Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carrol, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; *And also: From the Department of External Affairs:* Mr. John Sharpe, Director of U.S.A. Division; and Mr. Derek Burney, from the Minister's Office.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses: Department of External Affairs:* Honourable Donald C. Jamieson, Secretary of State for External Affairs; Mr. Peter Towe, Assistant Under-Secretary of State for External Affairs; and Mr. Patrick Reid, Director General, Bureau of Public Affairs.

At 5:38 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Eric W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 8 MARS 1977

(15)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 40.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Bélisle, Cameron, Carter, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe, Sparrow and Yuzyk. (13)

*Présent, mais ne faisant pas partie du Comité:* L'honorable sénateur Godfrey. (1)

*Aussi présents:* M. Marcel Prud'homme, député, président du Comité permanent des affaires extérieures et de la défense nationale de la Chambre des communes; M. Peter Dobell, directeur du Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carrol, Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjointe du Comité; *et également: Du ministère des Affaires extérieures:* M. John Sharpe, directeur de la Division des É.-U.; M. Derek Burney du Bureau du ministre.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: Ministère des Affaires extérieures:* L'honorable Donald C. Jamieson, secrétaire d'État aux Affaires extérieures; M. Peter Towe, sous-secrétaire d'État adjoint aux Affaires extérieures; et M. Patrick Reid, directeur général, Bureau des affaires publiques.

A 17 h 38, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 8, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, the witness before us today is the Honourable Don Jamieson, whom you all know, the Secretary of State for External Affairs. He is accompanied by Mr. Peter Towe, the Assistant Under-Secretary of State; Mr. John Sharpe, the Director of the U.S. Division of his department; Mr. Derek Burney; and Mr. Patrick Reid, the Director-General, Bureau of Public Affairs.

I might just mention for the record that the subject today is not the on-going portion of our study relative to Canada-United States trade, but rather reverting to Volume I which we published to this study on the institutional framework for the relationship, which the minister has very kindly agreed to come and discuss with us today.

I might say I was very pleased when I received a letter from Mr. Jamieson last December. At that time the minister told me in the letter that his department had been considering the realistic and constructive recommendations in the first volume of our report, and that he would appreciate the opportunity to share with the committee his views on the report. Certainly it is gratifying to us that all of our efforts are not necessarily in vain, and that some of the work we do is, hopefully, helpful, to your department in this instance. We will look forward very much to your views, not only on those recommendations you agree with but on those with which you do not agree.

I might just say, Mr. Jamieson, that we were very gratified with the generally favourable press reports received. Senate reports do not make national headlines, and much of the press reporting came some months after our report was released, after it had been digested somewhat. However, the size of the file we now have with quite favourable comments is quite surprising.

I might say, as an aside, for the benefit of some other members of the committee, that a few weeks ago I was on a panel in Vancouver at the Board of Trade, on Canada-United States matters relative to British Columbia and Washington. Professor Johannsen, of Simon Fraser University, was there and said to me he thought he could say, without fear of contradiction, that his was the only course in a university in Canada where a government publication was used, not as a reference work but as a textbook. He was referring to Volume I of our report.

As members of the committee are very well aware, one of our recommendations was that an investigation be made of the possibility of the Prime Minister addressing a session of the United States Congress. We all know with what great success that was done a couple of weeks ago by the Prime Minister, when of course Mr. Jamieson was also present, and when two members of this committee were present, myself as chairman—I was grateful to be invited by the Prime Minister—and

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 8 mars 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 30, pour étudier les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui l'honorable Don Jamieson, qui, comme vous le savez, est le Secrétaire d'état aux affaires extérieures. Il est accompagné de M. Peter Towe, sous-secrétaire adjoint, de M. John Sharpe, directeur de la direction des États-Unis d'Amérique, de M. Derek Burney et de M. Patrick Reid, directeur général du Bureau des affaires publiques.

Je voudrais qu'il soit consigné au procès-verbal que nous n'étudions pas aujourd'hui les relations que nous entretenons avec les États-Unis mais le premier volume du rapport que nous avons publié sur le cadre institutionnel de ces relations et que le ministre a bien voulu venir discuter avec nous aujourd'hui.

Je dois dire que j'ai été très heureux de recevoir en décembre dernier une lettre de M. Jamieson. Dans cette lettre, le ministre me disait que son ministère avait étudié les recommandations réalistes et constructives qui figuraient dans le premier volume de notre rapport et qu'il aimerait en discuter avec le Comité. Nous sommes heureux de constater que tous nos efforts ne sont pas vains et que le travail que nous accomplissons peut parfois aider votre ministère; il nous tarde de connaître votre opinion, tant sur les recommandations que vous approuvez que sur celles que vous désapprouvez.

Je dois dire, monsieur Jamieson, que la presse a en général bien accueilli notre rapport. Les rapports du Sénat ne constituent généralement pas la une des journaux et la plupart des articles de presse n'ont été publiés que plusieurs mois après la publication du rapport. Notre dossier renferme maintenant une somme appréciable de commentaires tout à fait favorables.

Je voudrais également signaler à certains membres de ce comité que j'assistais, il y a quelques semaines, à la Chambre de commerce de Vancouver, à une discussion sur les relations entre le Canada et les États-Unis et, plus particulièrement, entre la Colombie-Britannique et Washington. Le professeur Johannsen de l'université Simon Fraser y était et m'a dit, sans craindre d'être contredit, qu'il était le seul à avoir organisé dans une université canadienne un cours où une publication du gouvernement servait de manuel et non pas de simple référence. Il parlait du premier volume de notre rapport.

Comme les membres du comité le savent, nous demandions, dans notre rapport, à ce que le premier ministre envisage la possibilité de s'adresser au Congrès américain. Nous savons tous les succès que le premier ministre y a remportés il y a environ deux semaines. Monsieur Jamieson y était, ainsi que deux membres de ce comité, moi-même en tant que président—je tiens d'ailleurs à remercier le premier ministre de m'y avoir invité—et le sénateur Lafond, qui faisait partie d'une



*[Text]*

Senator Lafond, who was there on another parliamentary delegation. We both had the privilege of sitting on the floor of the House of Representatives to listen to that memorable address.

Just before calling on Mr. Jamieson, I might mention that our next meeting, reverting to our study of Canada-United States trade, will be on Thursday morning of this week, when Senator Lawson will be before the committee in his capacity as head of the Teamsters Union. I might say that he is coming quite voluntarily and is not being summoned by the Committee.

I have not asked anyone to lead off the questioning today, as I assume all members of the committee will have questions to ask the minister.

With that, sir, I will ask you to begin, please.

**The Honourable Don Jamieson, Secretary of State for External Affairs:** Thank you very much, Mr. Chairman and honourable senators. Having had now a great deal of experience before committees, I know that lengthy introductory statements are not the most effective way of getting to the meat of things. However, I thought it would be useful today if I took just a few moments to cover some of the highlights of your report and indicate what has been done by my department and other ministries affected in order to implement some of the things you have said.

First of all, I welcome this opportunity to provide my reactions and those of my department to the first volume of your report on Canada-United States relations. As I said to you in my letter, Mr. Chairman, you have my heartiest congratulations.

Your report offers a distillation of many hours of testimony from a series of distinguished witnesses into a concise, well-organized and disciplined volume. It provides thoughtful and intelligent analyses, and I am not surprised that it is finding a welcome place in various universities.

Your report focuses clearly on the problems and constraints of managing the relationship. The tone of both the report and the recommendations is very constructive. You recognize the complexities of managing Canada-United States relations, and your conclusions and recommendations reflect, happily in my view, a sense of realism. Your report has been and will continue to be of assistance to my department.

Many of your recommendations are exhortations to do more and to do better what we are doing already. We could not agree more with your premise that, in view of the complexity and the importance of Canada-United States relations, it is essential to ensure that the best channels of communication are used, that the most effective negotiation techniques are employed, and that approaches in different policy areas are carefully coordinated.

I would like to review our reactions to certain important themes of your report, and describe some of the progress we

*[Traduction]*

autre délégation parlementaire. Nous avons, tous les deux eu le privilège d'écouter ce discours mémorable dans l'enceinte même de la Chambre des Représentants.

Avant de demander à M. Jamieson de prendre la parole, je voudrais ajouter que notre prochaine réunion, qui portera sur nos relations avec les États-Unis, aura lieu jeudi matin, et nous aurons le plaisir d'entendre la disposition du sénateur Lawson qui comparaitra devant le comité en tant que président de la *Teamsters Union*. Ce n'est pas le comité qui l'a convoqué, il vient de son propre gré.

Je n'ai demandé à personne aujourd'hui de commencer à poser des questions au ministre car je pense que tous les membres de ce comité voudront lui en poser.

Monsieur le ministre vous avez la parole.

**L'honorable Don Jamieson, secrétaire d'État aux Affaires extérieures:** Merci beaucoup monsieur le président et messieurs les sénateurs. Étant donné que ce n'est pas la première fois que je compareis devant un comité, je sais que les longues déclarations préliminaires ne constituent pas la meilleure façon d'entrer dans le vif du sujet. Toutefois, j'ai cru qu'il serait utile aujourd'hui de consacrer quelques moments pour passer en revue quelques points saillants de votre rapport et relever ce qui a été fait par le Ministère ainsi que par les autres ministères concernés pour mettre en œuvre certaines des recommandations que vous avez faites.

En premier lieu, je profite de cette occasion pour vous faire part de mon point de vue sur le premier volume de votre rapport sur les relations entre les États-Unis et le Canada et me faire l'écho des réactions qu'il a suscitées au sein du ministère dont j'ai la charge. Comme je vous le disais dans ma lettre, monsieur le président, je vous envoie mes plus sincères félicitations.

Votre rapport est le résumé de nombreuses heures de témoignages de personnes autorisées de façon concise et organisée dans un volume bien construit. Ce travail constitue une analyse intelligente et réfléchie, et je ne suis pas du tout surpris qu'il ait déjà été très bien accueilli par diverses universités.

Ce rapport s'attache surtout à l'étude des problèmes et des contraintes dans les rapports que nous avons avec les États-Unis. Le ton, à la fois du rapport et des recommandations est très positif. Vous ne manquez pas de reconnaître le caractère hautement complexe des relations entre le Canada et les États-Unis et vos conclusions et recommandations reflètent, de façon heureuse à mon sens, une compréhension réaliste des faits. Ce document nous a déjà été d'une grande assistance et continuera de l'être.

Nombre des recommandations revêtent le caractère de supplique et nous engagent à mieux faire ce que nous faisons déjà ou à redoubler d'efforts dans le même sens. Nous appuyons sans réserve la première sur laquelle repose le rapport, à savoir qu'étant donné à la fois la complexité et l'importance des relations entre nos deux pays, il est primordial de recourir aux meilleurs moyens de communication et de garantir l'emploi des techniques de négociation les plus efficaces et d'une coordination harmonieuse des approches différentes dans le domaine de l'élaboration des politiques.

Je voudrais passer en revue les réactions que nous avons recueillies face à certains sujets importants contenus au rapport



[Text]

have been making, particularly in the field of public diplomacy. I would then be happy to comment specifically on the report's recommendations.

In terms of the channel of communication, one of the distinguishing features of our relationship with the United States is the multiplicity of channels of communication, formal and informal, official and private. As you yourself have said, sir, the Prime Minister's recent visit to Washington and his meetings with President Carter met all of our main objectives for that. The discussions between the President and the Prime Minister, and my own separate discussions with Secretary of State Vance, were remarkably warm, informal, candid and friendly. They established a most positive tone for the future of the relationship at the beginning of a new U.S.A. administration.

The visit underlined the pre-eminence of the relationship, including not only the magnitude, depth and diversity of Canadian-United States interdependence, but also the fact that we are two countries with separate identities, and often similar but sometimes different perceptions and interests. Both sides gained a greater awareness of each other's concerns and objectives for the future.

In your report, Mr. Chairman, you warn about the dangers of summit diplomacy. The danger that:

... commitments are sometimes made or rhetoric indulged in which cannot be carried through.

But I can assure you that the Prime Minister's recent visit cannot be described in these terms, as you yourself have agreed.

There were in fact several substantial achievements reached as a direct result of the visit, such as deferring construction of the Lonetree Reservoir and, of course, the interim fisheries agreement. A wide range of multilateral and bilateral questions were also covered and, to the extent that the off-the-record nature of the talks permit, I would be very glad to discuss these with members of the Committee, if they have any wish to do so, this afternoon.

One of your recommendations, as you just mentioned, was to explore the possibility of the Prime Minister's addressing Congress. You all probably heard the February 22nd speech. Reaction to it, both here and in the United States, has been generally laudatory. The speech served a useful and unique purpose, permitting the Prime Minister to reaffirm Canada's friendship to American legislators and to confirm his confidence in the future of Canadian unity.

I turn now to the matter of ministerial contacts. Direct contact at the ministerial level is frequent and essential, and it is doubly important at the beginning of a new administration. Several Canadian Cabinet ministers will meet with their U.S.

[Traduction]

et commenter certains des progrès que nous avons pu réaliser, plus spécialement dans le domaine de la diplomatie. Je serais en outre heureux de parler plus en détail des recommandations du rapport.

Si nous parlons maintenant des moyens de communication, une des caractéristiques distinctives de nos rapports avec les États-Unis réside dans la multiplicité de moyens de communication tant officiels qu'officieux, publics ou privés. Comme vous l'avez déjà dit, Monsieur, la dernière visite du Premier ministre à Washington et ses entretiens avec le président Carter ont dans ce domaine satisfait à tous nos objectifs prioritaires. Les discussions entre le président des États-Unis et le Premier ministre ainsi d'ailleurs que celle que j'ai pu avoir avec le secrétaire d'État M. Vance ont été particulièrement chaleureuses et se sont déroulées dans un climat de bonne entente et d'amitié. Elles ont permis d'établir un climat de coopération pour nos futures relations avec le nouveau gouvernement américain.

Cette visite aura mis en évidence l'importance de nos liens mutuels compte tenu non seulement de l'ampleur de la profondeur et de la diversité de l'interdépendance entre nos deux pays mais elle aura en outre fait ressortir le fait que nos deux pays, tout en conservant l'identité qui est propre à chacun, peuvent souvent avoir des intérêts et des appréhensions communes de la réalité, mais aussi parfois se trouver en désaccord. Ces discussions nous auront donc permis de mieux apprécier nos inquiétudes et nos objectifs mutuels face au futur.

Dans votre rapport, monsieur le président, il y a une mise en garde contre les dangers d'une diplomatie au sommet. Le danger de:

«prendre des engagements qui souvent relèvent de la rhétorique et qui ne pourront être tenus.»

Je puis néanmoins vous assurer que la visite du Premier ministre est loin de cette rhétorique, comme vous l'avez d'ailleurs reconnu vous-même.

À vrai dire cette visite a été couronnée par plusieurs résultats positifs comme la prorogation du projet de construction du réservoir de Lonetree et bien entendu de par l'accord intérimaire sur les pêcheries. Il a également été question d'un ensemble de questions tant bilatérales que multilatérales et, dans la mesure où l'on se rappelle que les entretiens étaient de nature officieuses, je suis tout à fait disposé à en discuter avec les membres du comité cet après-midi, s'ils le souhaitent.

Une de vos recommandations, comme vous venez de le dire, portait sur la possibilité que le premier ministre s'adresse au Congrès. Vous avez très probablement tous entendus le discours du 22 février et les réactions qu'il a suscitées tant ici qu'aux États-Unis ont été élogieuses. Le discours aura contribué à la réalisation d'un objectif unique en permettant au Premier ministre de réaffirmer l'amitié du Canada aux instances législatives des États-Unis et de garantir le futur de l'unité canadienne.

Permettez-moi maintenant de passer aux questions des rapports entre les ministères. Les rapports directs au niveau ministériel sont fréquents et importants, je dirais même doublement importants lorsqu'un nouveau gouvernement vient

## [Text]

counterparts during the coming week, and my Department is playing an important role in coordinating those visits. I might add parenthetically that the Minister of Finance, the Honourable Mr. Macdonald, is in Washington today; the Honourable Mr. Gillespie was there just a few days ago, and the Honourable Mr. Fox, the Solicitor General, has also been to Washington since the visit of the Prime Minister, as in fact has the Minister of Transport, the Honourable Mr. Lang, in his capacity as the minister responsible for the Wheat Board. So, there has been an immediate and well-orchestrated follow-up by us to the various issues raised at the meetings and the invitations that were extended to us.

I should also like to say a word, if I may, about legislative contacts. Your report strongly advocates increased congressional liaison work at our embassy in Washington. We have been considering this for some time, and the embassy is now affording higher priority to its work on congressional liaison and has developed a program of activity for the coming year. Particularly at the beginning of a new session of Congress, our ambassador, some of our senior embassy officers and the counsellor whose major responsibilities include congressional liaison, are becoming acquainted with key congressmen and senators. We continue to believe that this aspect of the embassy's function must be handled with special care. We must not lose sight of the fact that the embassy is accredited to the administration. We are examining with the embassy ways by which to increase congressional awareness of Canada. Specially prepared research material—for instance, economic data—is provided to congressional leaders and members of key committees. Extensive congressional mailing lists are already in place. Later in my remarks I will talk a little about what I believe to be the important role of ladies and gentlemen such as members of the Senate and the House of Commons in developing a relationship with elected and appointed members of the administration in the United States and the Congress.

We are aware of the increasing importance of the provincial dimension in Canada-U.S. relations, particularly in energy and environmental matters. We attach increasing priority to this aspect of our co-ordination work. Action that we have already taken includes, for instance, the information flow program, which began in October of 1973 and has expanded to include all provinces except New Brunswick, British Columbia and Quebec. New Brunswick is about to join, and the others have not yet decided to participate. Through this program we provide reports, mainly on economic, commercial, energy and environment subjects, from our embassy in Washington to participating provinces. These reports are supplemented by oral briefings. This program permits provinces to keep abreast of general developments in the bilateral relationship in order to identify and anticipate areas likely to affect them.

## [Traduction]

d'être élu. Plusieurs ministres canadiens rencontreront leur homologue américain au cours de la semaine prochaine, et mon ministère joue un rôle important dans la coordination de ces visites. J'aimerais ajouter, entre parenthèses, que le ministre des Finances, l'honorable M. Macdonald, est à Washington aujourd'hui; que l'honorable M. Gillespie s'y trouvait il y a quelques jours, et que le solliciteur général, l'honorable M. Fox, s'est rendu lui aussi à Washington, depuis la visite du premier ministre, de même que le ministre des Transports, l'honorable M. Lang, en sa qualité de ministre responsable de la Commission canadienne des grains. Nous nous sommes donc empressés de donner suite, de façon bien orchestrée, aux diverses questions soulevées lors de nos rencontres et aux invitations qui nous ont été faites.

J'aimerais également dire quelques mots des contacts législatifs. Dans notre rapport, nous préconisons fermement l'intensification des relations entre notre ambassade à Washington et le Congrès américain. Nous étudions cette question depuis un certain temps, et notre ambassade accorde maintenant plus d'importance à l'établissement de relations avec le Congrès. Elle a d'ailleurs élaboré un programme d'activités pour l'année qui vient. Surtout au début d'une nouvelle session du Congrès, notre ambassadeur, certains hauts fonctionnaires, et le conseiller de notre ambassade, qui ont, entre autres responsabilités importantes, celles d'entretiens des relations avec le Congrès, sont entrés en communication avec certains membres du Congrès et sénateurs influents. Nous continuerons de croire que cet aspect de rôle de l'ambassade doit être particulièrement soigné. Nous n'oublions pas que l'ambassade relève de l'administration. Nous étudions en collaboration avec l'ambassade, des moyens de mieux faire connaître le Canada aux membres du Congrès. Par exemple, on fait parvenir aux leaders du Congrès et aux membres des principaux comités des rapports de recherche, préparés spécialement pour eux, et des données au sujet de notre situation économique. Nous avons déjà dressé une liste des membres du Congrès auxquels nous désirons faire parvenir ces documents. Plus tard, dans mes remarques, je dirai un mot de ce que je crois être le rôle important de ces hommes et femmes qui, par exemple, sont membres du Sénat ou de la Chambre des communes, et qui sont en mesure d'entrer en relation avec les membres élus ou nommés du gouvernement et du Congrès américain.

Nous connaissons l'importance croissante de la dimension provinciale dans les relations canado-américaines, notamment en ce qui concerne les questions énergétiques et écologiques. Nous soignons de plus en plus cet aspect de notre travail de coordination. Entre autres mesures que nous avons déjà prises, il y a le programme de diffusion de l'information, qui a débuté en octobre 1973 et qui s'est étendu à toutes les provinces, sauf le Nouveau-Brunswick, la Colombie-Britannique et le Québec. Le Nouveau-Brunswick s'y joindra bientôt, mais les deux autres n'ont pas encore décidé d'y participer. Grâce à ce programme, notre ambassade de Washington distribue aux provinces participantes des rapports portant principalement sur des questions économiques, commerciales, énergétiques et écologiques. A ces rapports s'ajoutent des conférences. Ce programme permet aux provinces de suivre le progrès des rela-



[Text]

We have now posted to our embassy in Washington to oversee provincial interests an individual whose position is Provincial Interests Officer. He is responsible for this information flow.

In terms of liaison visits, Ambassador Warren, under the auspices of this information flow program, visited the cities of Halifax and Toronto last fall and briefed the Cabinets of Nova Scotia and Ontario respectively, on Canada-U.S. relations. More such briefings by the ambassador are being planned.

Working level liaison visits—that is, detailed liaison and exchange of information—are maintained by the desk officers in the Federal-Provincial Coordination Division, supplemented by visits to provinces. For instance, recent visits by officials were made to western provinces and the maritimes so that this whole thrust of keeping the provinces abreast of matters of special interest to them can be sustained.

A word now on policy coordination. Your report recognizes that the central coordinating mechanism in the Canada-U.S. relationship must be the Department of External Affairs. The importance of a coordinated government approach to dealing with the United States has, of course, long been recognized by my department. We are using a more systematic approach to this coordination, which is becoming increasingly important, because the United States is becoming more conscious of Canadian action which affects their interests. There is more frequent interdepartmental consultation; ministers are kept fully aware of the status of the overall Canadian-U.S. relationship, so that they may all ensure that care is taken in formulating and coordinating government policies which will have an impact on that relationship. Our objectives are to ensure that the relationship is handled in a balanced and mature fashion, and that the U.S. administration understands that it can deal with Canada in a reasonable and businesslike way.

It might be useful if I gave a specific example of the necessity for this coordinated approach, and this has to do with perhaps what is the most visible of all Canada-U.S. issues at the moment, namely, energy and the potential for pipeline development. There are at least five departments or agencies within Canada that have some responsibility and some input in terms of what the Canadian policy is going to be and what sort of overtures and/ or responses we are going to make to the United States in that respect. Conversely, President Carter has just announced his plans to create a new Secretary of Energy. But at the moment the number of locations where this issue in its various aspects is being discussed, verges on being numberless. Therefore, there is a need for a coordinated effort by Canada so that when we speak to the United States on the pipeline issue, or on energy matters generally, the departments of Industry, Trade and Commerce, Indian Affairs and Northern Development, External Affairs, Energy, Mines and Resources, just to mention a few, are all included, and we

[Traduction]

tions bilatérales entre nos deux pays, et d'identifier et prévoir les développements susceptibles de les intéresser.

Nous avons maintenant, à notre ambassade de Washington, un poste d'Agent des intérêts provinciaux, dont le titulaire est responsable de la diffusion de l'informations.

Au chapitre des rencontres, l'ambassadeur Warren, dans le cadre de ce programme de circulation de l'information, a visité l'automne dernier les villes d'Halifax et de Toronto, et s'est adressé aux Cabinets de la Nouvelle-Écosse et de l'Ontario, au sujet des relations canado-américaines. L'ambassadeur prononcera d'autres conférences du même genre.

Des rencontres de travail, c'est-à-dire les rencontres portant sur des sujets précis et visant à faciliter l'échange de renseignements, sont effectués par les fonctionnaires de la Direction de la coordination fédérale-provinciale, rencontres qui viennent compléter les visites dans les provinces. Par exemple, des hauts-fonctionnaires ont récemment effectué des visites dans les provinces de l'Ouest et les Maritimes, ce qui permet aux provinces de se tenir constamment au courant des questions qui les intéressent particulièrement.

Passons maintenant à la politique de coordination. Dans votre rapport, vous reconnaissez que le centre de coordination des relations canado-américaines doit être le ministère des Affaires extérieures. Mon ministère reconnaît depuis longtemps, bien sûr, l'importance de la coordination dans les relations entre le gouvernement canadien et celui des États-Unis. Nous tentons d'assurer le plus systématiquement possible cette coordination qui revêt de plus en plus d'importance, du fait que les États-Unis se rendent de plus en plus compte que les politiques canadiennes influent sur leurs intérêts. Les consultations inter-ministérielles sont plus fréquentes; les ministres se tiennent constamment bien renseignés sur l'état des relations canado-américaines, de sorte qu'ils sont en mesure de veiller à ce que les politiques gouvernementales susceptibles d'affecter ces relations soient formulées et coordonnées avec soin.

Nous nous efforçons d'assurer que les relations canado-américaines sont équilibrées et réfléchies et que le gouvernement des États-Unis est conscient qu'il peut transiger avec le Canada en respectant les principes élémentaires de la raison et des affaires. Je pourrais vous illustrer la nécessité de cette coordination en vous citant l'exemple d'un des problèmes les plus évidents auxquels le Canada et les États-Unis doivent faire face. Je veux parler des problèmes énergétiques et de la construction du pipeline. Au moins cinq ministères et organismes au Canada se préoccupent de concevoir et d'orienter la politique canadienne dans ce domaine et de définir les offres ou les réponses que le Canada peut adressées à son voisin américain. De son côté, le Président Carter vient tout juste d'annoncer son intention de créer un Secrétariat d'État à l'Énergie. Mais, actuellement, les tribunes de discussion et les angles sous lesquels la question est envisagée sont presque innombrables. C'est pourquoi il devient nécessaire de coordonner nos efforts afin que les ministères de l'Industrie et du



## [Text]

provide the Americans with a concentrated and a generally complete view of the situation in Canada.

Reference has been made by this committee, and others, to bridging the information gap. On this question, our public affairs program in the United States is based on the premise that good Canada-U.S. relations depend on a sound knowledge and understanding of Canada on the part of Americans. The public affairs effort takes into account and supports inter-departmentally agreed-to objectives. A deliberate and coordinated strategy of public affairs initiatives has been undertaken in the United States. The impact of recent Canadian policies upon the United States, as well as developments in Canada itself, has stimulated greater interest in Canada among U.S.A. audiences. In this connection, I should say that, once again, I would welcome any further recommendations and suggestions that this committee might make. The size of the job of bridging the information gap is really enormous when one considers the population of the United States, the innumerable special interest groups and the tremendous amount of conflicting information which, of course, reaches U.S. audiences. Therefore, we need to marshal all of the techniques at our disposal in order to do an effective job. I would not want to say that we are doing a really effective job at the moment. It certainly could stand further improvement.

To illustrate why we have certain difficulties, in budget terms we devote the largest share of our global public affairs, human and financial resources to support initiatives in the United States. Over the past three years, program and personnel costs devoted to public affairs activity in the United States have increased from \$2.3 million to \$3.8 million. While that sounds like a comparatively large sum of money, someone like myself with a background in the broadcasting business, and some of you as well, will take note of the fact that some advertising campaigns for commercial products in the United States in a single season exceed that amount by a very substantial margin.

So you can see from an expenditure point of view that this is not a large sum, given the audience that we are seeking to reach.

The prospects for future program growth in the United States are limited, given current fiscal and personnel restraints. Unless activities are severely restricted in other areas, including priority regions such as the European Economic Community and Japan, we do have to balance off our informational efforts once again.

Some reference was made by members of the committee, and in your report, to the role of consular posts, and over the past two years we have sought to improve consular post public affairs capabilities through increasing staff and by introducing a systematic professional training program. We have also

## [Traduction]

Commerce, des Affaires indiennes et du Nord canadien, des Affaires extérieures, de l'Énergie, des Mines et des Ressources, pour n'en mentionner que quelques-uns, participent tous à la discussion avec les États-Unis sur la question du pipeline et des ressources énergétiques et que le Canada puisse présenter aux Américains une perspective centralisée et globale de la situation canadienne.

Le Comité, à l'instar de certains autres, a souligné la nécessité de pallier au manque d'information. À cet égard, notre programme de relations publiques aux États-Unis se fonde sur la prémisse selon laquelle l'harmonie des relations canado-américaines dépend d'une bonne connaissance et compréhension du Canada par les États-Unis. L'effort en matière de relations publiques vise et appuie un ensemble d'objectifs élaborés en commun par les divers ministères. On a lancé aux États-Unis plusieurs initiatives coordonnées dans le cadre d'une stratégie. Les répercussions des nouvelles politiques canadiennes sur les États-Unis, ainsi que de récents événements au Canada ont stimulé l'intérêt de la population américaine envers le Canada. Dans cet ordre d'idées, les recommandations et suggestions que le comité voudra bien formuler seront à nouveau bien accueillies. La tâche de pallier au manque d'information est vraiment énorme, si l'on songe à l'importance de la population, américaine, au nombre incalculable de groupes spéciaux d'intérêts et à la quantité extraordinaire de renseignements contradictoires dont est abreuvé le public américain. Par conséquent, il nous faut réunir toutes les techniques dont nous disposons pour accomplir un travail efficace. Je ne voudrais pas prétendre à l'efficacité actuelle. Il y a certainement place pour des améliorations.

Certaines de nos difficultés proviennent du fait que dans notre budget, nous affectons la majeure partie de nos ressources humaines et financières en matière de relations publiques à des initiatives aux États-Unis. Au cours des trois dernières années, les frais de programmes et de personnel dans le domaine des relations publiques aux États-Unis sont passés de \$2.3 millions à \$3.8 millions. Même si cette somme semble passablement élevée, je vous en dirai moi qui possède l'expérience de la radiodiffusion tout comme certains d'entre vous peut-être, que certaines campagnes publicitaires annonçant des produits américains dépassent largement ce montant en une seule saison.

Par conséquent, cette somme n'est pas une dépense énorme, compte tenu de la population que nous cherchons à atteindre.

Les possibilités d'accroître le programme aux États-Unis sont limitées puisque l'on restreint actuellement le financement et le personnel. À moins que les activités ne diminuent considérablement dans les autres régions, incluant certaines régions prioritaires comme la Communauté économique européenne et le Japon, il nous faudra réorienter nos efforts dans le domaine de l'information.

Votre rapport et les déclarations de certains membres du Comité font état du rôle des missions consulaires. Au cours des deux dernières années, nous avons tenté d'améliorer leurs possibilités en matière de relations publiques en augmentant leur personnel et en réinstallant le programme de formation

## [Text]

concentrated on providing consular posts with more timely policy background information for use in conditioning priority audiences. A separate division, fashioned out of part of the existing information division, was created in August, 1976, to gather and to transmit timely background policy information from different government agencies and from public sources to posts abroad.

We also have a visiting journalists program, and we have coupled this flow of information to which I have referred with increased attention on the U.S.A. media, both because of their influence in the United States and globally and because of their impact on Canadians. Very frequently we do not get to learn how good we are this side of the border until some renowned journalist comes up here and writes kind things about us. Then and only then does it get reprinted in our own newspapers on otherwise carried by our own media.

We have expanded our visiting journalists program in the United States. For instance, to give you some indication of comparisons, in 1972-73 we had 117 visitors under this program, and in 1976-77 we had 262. So the figure is moving up quite substantially.

Much emphasis has been placed on expanding consular media contact programs in the major metropolitan areas outside Washington and New York, because, like many of you who have had experience in the United States, we realize that there are today, and this is increasingly the case, decision-making centres in the United States other than some we have been familiar with and are in the habit of dealing with, such as Washington and New York. I am thinking particularly, for instance, of the south and southwest, Texas, Chicago and, of course, the many important areas in the western United States, San Francisco and Los Angeles being a couple of cases in point.

Just a word, Mr. Chairman, about the Canadian studies program. There has been steady progress in the development of Canadian studies programs in the U.S. during the past two years. Paralleling this growth in programs has been the application of financial and human resources in support of Canadian studies programs. As compared with last year, there has been an increase of \$40,000 to \$65,000 in program money devoted to activities such as university library support and to a new program such as faculty enrichment, and the development of more curricula at the high school level. Our cultural program has given heightened emphasis to activities in the U.S.A. and has provided an excellent means to demonstrate the richness and sophistication of Canadian culture.

Among recent programs we have supported is an 11-week symposium of 20th Century Canadian culture currently in progress in Washington, about which undoubtedly you have heard some things reported in Canadian media. We also arranged tours by Canadian theatrical companies and artists.

## [Traduction]

professionnelle systématique. Nous nous sommes également efforcés de leur fournir des renseignements plus opportuns sur les politiques pour qu'ils puissent conditionner l'opinion des auditoires cibles. En août 1976, on a créé une direction distincte, formée de membres de la Direction de l'information existante, pour recueillir et transmettre aux missions diplomatiques à l'étranger les renseignements les plus récents sur les politiques des divers organismes du gouvernement et des autres pouvoirs publics.

Nous avons également un programme de visites à l'intention des journalistes; nous avons associé cette masse de renseignements dont j'ai parlé avec une recrudescence d'intérêt pour les media d'information américains tant en raison de leur influence aux États-Unis et globalement qu'en raison de leur octroi sur les Canadiens. Il arrive très souvent, que nous n'arrivions pas à savoir quelle est notre niveau de compétence de ce côté-ci de la frontière judiciaire que des journalistes réputés viennent nous rendre visite et écrivent des articles à notre sujet. C'est alors seulement que nos journaux les réimpriment ou que les media l'information nous en font part.

Nous avons entendu notre programme de visites de journalistes aux États-Unis. Par exemple, à titre de comparaison, en 1972 et 1973, 117 journalistes nous ont rendu visite dans le cadre de ce programme, alors qu'en 1976 et 1977, nous en avons eu 262. Leur nombre augmente donc de façon assez substantielle.

Nous avons particulièrement insisté sur l'expansion de nos programmes consulaires de relations avec les media dans les principales régions métropolitaines à l'extérieur de Washington et de New York parce que, comme beaucoup d'entre vous qui connaissez les États-Unis, nous nous rendons compte qu'il y a aujourd'hui dans ce pays, et c'est une réalité qui ira en s'accroissant, des centres de prises de décision différents de ceux que nous connaissons et avec lesquels nous traitons, comme Washington et New York. Je pense en particulier au Sud et au Sud-ouest, le Texas, Chicago et, anturellement, la plupart des régions importantes de l'Ouest des États-Unis, dont San Francisco et Los Angeles.

Un tout petit mot, monsieur le président, au sujet du programme d'études canadiennes. On a fait des progrès constants dans l'élaboration de ces programmes aux États-Unis depuis deux ans. Parallèlement, nous y avons affecté les ressources financières et humaines. Par rapport à l'an dernier, nous sommes passés de \$40,000 à \$65,000 de crédits consacrés aux activités comme l'appui aux bibliothèques universitaires et à un nouveau programme comme l'enrichissement des facultés ainsi que l'élaboration de programmes de cours plus nombreux au niveau des écoles secondaires. Notre programme culturel a accentré ses activités aux États-Unis et nous a procuré un excellent moyen de montrer la richesse et le raffinement de la culture Canadienne.

Parmi les récents programmes que nous avons parrainés, il y a le symposium de 11 semaines de la culture canadienne du 20<sup>e</sup> siècle qui se tient présentement à Washington; vous en avez sans doute entendu parler par les media d'information. Nous avons également organisé des tournées pour des compagnies théâtrales et des artistes canadiens.



[Text]

The speakers program is also one that for priority audiences has quite a substantial effect. The departmental speakers program in the U.S. has been expanded and includes both public and private sector participants. For example, a distinguished former colleague of ours in Parliament, David Lewis, recently spoke to midwestern audiences. The ambassador and consular heads of posts have undertaken significantly expanded speaking roles, and I, personally, have put United States audiences high on my own list when invitations have come for me to speak to different audiences.

We hope to obtain complementary participation by the Canadian private sector. Here again the Senate through this committee may be of some value to us in our programming in the United States.

We have secured the assistance of both private and public sector individuals and organizations such as the Canadian Manufacturers' Association, the Toronto Stock Exchange, the Canadian Labour Congress, as well as provincial governments to brief U.S. opinion-formers invited here under our visitors program. Conversely, I think it would be a very good idea if we had more people from the private sector under our auspices, and we would be pleased to arrange it, to undertake speaking engagements in the United States.

Mr. Chairman, I have taken a little longer than I had expected, owing, I am afraid, to my own injections into the text, but I simply want to conclude by saying that we continue to accord the utmost priority to careful handling of the management of the relationship. We agree with you that timing is important. Advance consultation and prior notification are essential in maintaining a harmonious working relationship.

I think perhaps I ought to stop and pause at this point and say to you, sir, as you mentioned yourself at the outset, that I will be very pleased and happy to try to answer any questions or to hear any observations which honourable senators may have to make. Thank you.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Jamieson.

**Senator Laird:** Mr. Minister, we had a fascinating meeting here in which the witnesses were the premier of New Brunswick and the immediate past governor of the state of Maine, in which we listened to them stating that certain problems as between the province of New Brunswick and the neighbouring state of Maine were able to be settled by them without appeal to your department.

From a practical standpoint this would take a big load off your personnel. Is there any way by which you can justifiably fit some sort of system like that into the framework of—what I recognize as essential—the centralization of foreign policy?

**Hon. Mr. Jamieson:** I would think, senator, that the only way in which such an arrangement could be made to work, that is the one between New Brunswick and Maine—and there are other examples—is on a case-by-case basis. I might say that the provinces, generally speaking, have been very cooperative with the federal government and have talked to us before undertaking any bilateral initiatives of the kind to which you

[Traduction]

Le programme à l'intention des orateurs, qui reçoit également la faveur du public a une influence assez importante. Le programme ministériel concernant les visites d'orateurs aux États-Unis a été intensifié et s'adresse tant aux participants du secteur public que du secteur privé. Un simple exemple: un ancien collègue distingué de notre Parlement, M. David Lewis, s'est récemment adressé à des auditoires du centre-ouest. L'ambassadeur et les chefs de consulats ont commencé à se faire entendre de plus en plus et, personnellement j'ai placé tout en haut de ma liste l'auditoire Américain lorsqu'on m'invite à prendre la parole devant divers auditoires.

Nous espérons obtenir la participation du secteur privé canadien. Ici encore, le Sénat peut nous être utile afin de tracer un programme aux États-Unis.

Nous nous sommes assurés l'aide de particuliers et d'organismes tant du secteur privé que du secteur public, comme l'Association des manufacturiers canadiens, la Bourse de Toronto, le Congrès du travail du Canada, ainsi que les gouvernements provinciaux afin qu'ils informent ceux qui agissent sur l'opinion des Américains. Réciproquement, je pense qu'il ne serait pas mauvais d'accueillir plus de représentants du secteur privé et nous serions heureux de nous en occuper et, d'entreprendre des pourparlers à ce sujet aux États-Unis.

Monsieur le président, j'ai pris un peu plus de temps que prévu, et c'est, j'ai bien peur, parce que j'ai fait beaucoup de digressions, mais je veux simplement conclure en disant que nous continuons à accorder toute la priorité à la bonne gestion de nos relations. Nous sommes d'accord avec vous que le calendrier est important. Il est essentiel qu'on procède à des consultations préalables pour maintenir des relations de travail harmonieuses.

Je pense que je devrais peut-être m'arrêter ici, et vous dire, monsieur, comme vous l'avez mentionné au départ, que je serai très heureux d'essayer de répondre aux questions ou d'écouter les observations que les honorables sénateurs pourraient faire. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, M. Jamieson.

**Le sénateur Laird:** Monsieur le ministre, nous avons eu ici une séance passionnante où les témoins étaient le premier ministre du Nouveau-Brunswick et le dernier gouverneur de l'État du Maine; nous les avons entendu déclarer que certains problèmes qui existaient par exemple entre la province du Nouveau-Brunswick et l'État limitrophe du Maine, pouvaient être résolus par eux, sans recourir à votre ministère.

Du point de vue pratique, cela déchargerait beaucoup vos employés. Disposez-vous d'un moyen qui vous permettrait légitimement de faire cadrer un système semblable dans ce que j'estime l'essentiel, la centralisation de la politique étrangère?

**L'honorable M. Jamieson:** Je pense, sénateur, qu'un tel accord entre le Nouveau-Brunswick et l'État du Maine, et il existe d'autres exemples, ne pourrait être fructueux que si l'on étudie chaque cas séparément. Je dois dire que façon générale, nos provinces ont largement collaboré avec le gouvernement fédéral et elles nous ont avertis avant d'entreprendre toute initiative bilatérale du genre de celles dont vous avez parlé. Je



[Text]

have referred. But I would consider it to be tremendously important, particularly in terms of ensuring that no precedents are set that might be harmful in some other situations, that provinces would continue to consult with us. This is not to suggest that they cannot and ought not to have good neighbourly relations and that they cannot work out many of these things for themselves. But I would not want to establish a layer, as it were, in respect of which we would say, "Anything below this point the provinces and the states can work out for themselves." I have no doubt in my mind that the United States would take precisely the same view in relation to states' rights or states' obligations.

**Senator Laird:** Mind you, in my hometown—which you know well since you have been there many times—Windsor, quite honestly, perhaps unofficially and informally, we settle a lot of disputes or potential disputes as between Michigan and Ontario, or that section of Ontario, by the simple process of always welcoming the governor to our officers' mess in the armouries. Very frankly, many things have been settled on a quite informal basis there without consultation with your department. I realize the danger in that, as you have already stated it, but would there not be some means within your framework of perhaps laying down a general policy in letting these small matters, which do not affect main policy, be worked out as between a province and the state?

**Hon. Mr. Jamieson:** I do not think it needs a policy. Indeed, I would go so far as to say that I would prefer that it be done in the absence of a policy.

The case I think you are referring to, between Maine and New Brunswick, had to do with timber rights, and the relationships and problems of a company located in Canada but, I believe, using Maine wood, or vice versa. That is the sort of thing, it seems to me, that can be approached without having to refer it back again to any policy framework, because the policy framework, I suspect, might very well get in the way of some of those pragmatic solutions, and again, I emphasize, cause problems somewhere else in the country where the same relationship might not be able to work out at all.

**Senator Laird:** In other words, your answer is to be cautious about that approach.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, though by all means continuing to do it on a one-to-one basis, as circumstances dictate.

**Senator Laird:** On this matter of communication, you mentioned at the very beginning that there is a multiplicity of means of communication, and of course you will agree that the ultimate objective is to solve problems which may exist, or might arise. This is a matter, really, of educating the Americans. You have mentioned the possibility of promoting the making of speeches here and there, and speaking from a good deal of personal experience, I find it fascinating to hear the very trite questions that are asked after a speech is over about things in Canada. I do not know how far your department has

[Traduction]

pense que si l'on veut être certain de n'établir aucun précédent qui pourrait devenir funeste dans une situation particulière, il est extrêmement important que les provinces continuent à nous consulter. Cela ne signifie pas qu'elles n'ont pas le droit d'avoir de bonnes relations de voisinage, ni qu'elles ne peuvent pas solutionner elles-mêmes bon nombre de leurs problèmes. Mais je ne voudrais pas établir une limite au-dessous de laquelle les provinces et les États seraient autorisés à décider d'eux-mêmes. Selon moi, il ne fait pas de doute que les États-Unis adopteraient exactement la même attitude en ce qui concerne les droits et les obligations des États.

**Le sénateur Laird:** Dans ma ville de Windsor, que vous connaissez bien puisque vous y êtes venu souvent, je peux vous dire très honnêtement, mais de façon non officielle et informelle, que nous réglons de nombreux problèmes ou de situations qui pourraient entraîner des problèmes entre le Michigan et l'Ontario, par le simple fait que nous accueillons toujours très volontiers le gouverneur dans notre mess des officiers. Très franchement, de nombreux problèmes ont été réglés de cette façon très informelle sans que nous ayons consulté votre ministère. Je suis conscient du danger de cette formule, comme vous l'avez déjà indiqué, mais n'auriez-vous pas la possibilité d'établir une politique générale qui préciserait que ces problèmes bénins, qui n'affectent pas les grandes lignes de la politique, peuvent être réglés directement par une province et par un État?

**L'honorable M. Jamieson:** Je ne pense pas qu'il faille établir une politique. En vérité, j'irai même jusqu'à dire que je préférerais que ces questions puissent être résolues en l'absence d'une politique.

Je pense que le cas auquel vous faites allusion, c'est-à-dire celui du Maine et du Nouveau-Brunswick, concernait un problème de bois: il s'agissait d'une compagnie située au Canada mais qui, je crois, utilisait du bois qui provenait du Maine, à moins que ce ne soit l'inverse. Il me semble que c'est le genre de problème qui peut être résolu sans qu'il ne soit besoin de le soumettre aux instances politiques car il est à craindre que celles-ci n'adoptent une solution pragmatique qui pourrait provoquer des problèmes dans d'autres endroits du pays où cette même solution ne serait pas applicable.

**Le sénateur Laird:** Autrement dit, vous nous conseillez la prudence en la matière.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, et cependant je vous conseille de continuer par tous les moyens à traiter chaque cas selon les circonstances.

**Le sénateur Laird:** En ce qui concerne les communications, vous avez indiqué au tout début qu'il existait de nombreux moyens de communication et vous reconnaissez naturellement que l'objectif ultime est de résoudre les problèmes existants ou les problèmes qui pourraient se poser. Il s'agit véritablement d'informer les Américains. Vous avez indiqué qu'il serait intéressant de faire des discours ici et là, mais pour parler de mon expérience personnelle, je suis toujours étonné par la banalité des questions concernant la situation canadienne qui sont posées après la fin d'un discours. Je ne sais pas si votre

[Text]

gone in this respect, but might I suggest that perhaps you may be able to interest members of Parliament, whether they are in the Senate or House of Commons, to undertake matters of that kind? Every service club, for example, is crying out for speakers. I have made speeches in the deep South, and in the North. Have you some sort of an organization in your department that promotes that, actively?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes. I would think it is centred in our embassy in Washington, and particularly in our consulates, where, whenever a request comes in, we ensure that that request, if we can do so at all, is taken care of; but we have been moving from that passive role into that of identifying what we have called priority audiences. As you say, there is never any problem in getting them to welcome a Canadian speaker, and so we have been doing a good deal of this and trying to get it out of the confinement that it was in previously in terms of just talking in Washington and New York. We are now trying to get into the Windsors and Chicagos and Los Angeles and Dallases. I was in Dallas myself a short while ago.

**Senator Macnaughton:** Mr. Minister, it is customary to say this sort of thing at the beginning, and perhaps I can say it on behalf of our committee, that your sensitive and rather detailed reply to some of the recommendations in our report is very much appreciated.

**Hon. Mr. Jamieson:** Thank you.

**Senator Macnaughton:** I do not know if you read the report or not?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, I did.

**Senator Macnaughton:** Certainly your reply was very good.

You said that we might perhaps open the door about the Prime Minister's visit to Washington and if so, could you tell us if the Law of the Sea was discussed in any detail between the two principals? Like others here, we have done considerable work on it, and it is of great interest. I know the background of your Mr. Besley, and his high international reputation, but we are in a backwash at the moment.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, senator. First of all, thank you very much. The Law of the Sea was in fact discussed, not only at the meetings between the President and the Prime Minister, but also separately, by Mr. Vance and myself. We were, at that particular moment in time, when we were there, most interested in the fisheries aspect of the Law of the Sea, because the American 200-mile zone was coming into effect on March 1st. Coming as I do from Newfoundland I was very well aware of what the implications would be if we did not reach some kind of agreement.

I think it says a lot for the relationship between the Prime Minister and the president, and between Canada and the United States, that some extremely difficult short-term problems were resolved within a matter of 48 hours, the officials ultimately being able, just the day after the Prime Minister and I left Washington, to initial an agreement. We therefore

[Traduction]

ministère a pris des mesures dans ce domaine, mais je pense que vous pourriez peut-être inciter des membres du Parlement, députés ou sénateurs, à agir en ce sens. Par exemple, de nombreux clubs demandent à recevoir des orateurs. J'ai fait des discours dans le Sud et dans le Nord des États-Unis. Existe-t-il dans votre ministère un service qui s'occupe activement de ce problème?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui. Je pense que les activités sont concentrées dans notre Ambassade à Washington, ainsi que dans nos consulats, et lorsqu'une demande arrive, nous essayons dans la mesure du possible d'y répondre; mais nous abandonnons cette attitude passive en nous intéressant directement à ce que nous appelons des audiences prioritaires. Comme vous l'avez si bien dit, nous n'avons jamais eu de difficultés à leur faire accepter un conférencier canadien. C'est pourquoi nous faisons de plus en plus de discours et nous tâchons de ne plus limiter nos conférences à Washington et New York. Nous essayons maintenant d'envoyer des conférenciers dans des villes comme Windsor, Chicago, Los Angeles et Dallas. Je suis moi-même récemment allé à Dallas.

**Le sénateur Macnaughton:** Monsieur le ministre, c'est notre coutume de dire ce genre de chose dès le début et je parle probablement au nom du Comité en vous disant que nous apprécions beaucoup la façon sensible et détaillée dont vous avez répondu à certaines des recommandations incluses dans notre rapport.

**L'honorable M. Jamieson:** Merci.

**Le sénateur Macnaughton:** J'ignore si vous avez ou non lu le rapport en question?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, je l'ai lu.

**Le sénateur Macnaughton:** Il ne fait aucun doute que votre réponse est excellente.

Vous avez déclaré que nous pourrions peut-être élaborer sur la visite du premier ministre à Washington et si tel est le cas, pourriez-vous nous dire si les intéressés ont discuté en détail le droit de la mer? Comme d'autres aussi l'ont fait, nous avons beaucoup travaillé sur cette question qui est d'un intérêt considérable. Je connais les antécédents de M. Beesley et sa très bonne réputation à l'échelle internationale, mais il y a un ressac actuellement.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, monsieur le sénateur. Laissez-moi d'abord vous remercier. Le droit de la mer a fait l'objet de discussions, non seulement au cours des rencontres entre le président et le premier ministre, mais aussi, entre M. Vance et moi-même. Lors de notre visite, nous nous sommes beaucoup intéressés à l'aspect pêcheries du droit de la mer, car la zone américaine de 200 milles entrain en vigueur le 1<sup>er</sup> mars. Étant moi-même originaire de Terre-Neuve, j'étais très conscient des répercussions que cela pourrait avoir si aucune entente n'était conclue.

Je crois que cela démontre quels rapports entretiennent le premier ministre et le président, et le Canada et les États-Unis, lorsque des problèmes à court terme très délicats peuvent être résolus en 48 heures. En effet, les responsables ont finalement pu parapher une entente le lendemain du jour où le premier ministre et moi-même avons quitté Washington. Par consé-



[Text]

do have in place now—and I will just be brief on this, though I will be glad to elaborate—an interim agreement lasting until the end of 1977.

Again, if I can use this as an example, it is a pretty good indication of how our relations are on these matters, because Mr. Vance and myself, and, previous to him, Mr. Kissinger, concluded that what we really wanted in 1977 was business as usual, that we would go to 200 miles but that there would be no Canadian fishermen disturbed, and no American fishermen disturbed. So we began from that very practical point, and we were able to work that into the agreement that will keep the fisheries of both countries as they were, more or less, prior to the 200-mile declaration, while the negotiators, during 1977, work on the establishment of a permanent agreement on boundaries.

The second part of the Law of the Sea that was discussed, although not in as much detail, was the question of deep sea-bed mining. Of course this is probably the area that will get the most attention at the meetings that are to begin in New York in May, and on which there is now, in Geneva, a preliminary meeting underway. Canada and the United States are going to discuss bilaterally the positions they hold at the moment, and I had a letter today from Mr. Elliott Richardson, who has been named ambassador to the Law of the Sea conference, suggesting a visit to Canada so that we can discuss these things in detail.

I do not know how much detail honourable senators want me to go into, but these issues were discussed, plus our overall commitment to getting a satisfactory resolution to the whole Law of the Sea effort. I think it is fair to say that both Canada and the United States feel that it would be a great disaster, having moved as far as we have in the world community, if this were now to break down.

**Senator Macnaughton:** Thank you, Mr. Minister.

Under the same heading, I would like to refer to the question of the environment, generally. For example, there is the sore point of Eastport, Maine, and the importation of crude oil; there is the question of pollution in the Great Lakes, which most of us know about; there is the question of building pipelines, and indeed, anything to do with the environmental sector. Was the Prime Minister able to talk about this issue in general? I will not ask you for details.

**Hon. Mr. Jamieson:** Oh, indeed, yes. And in the specific case of the Garrison Diversion, there was a resolution of that problem literally on the eve of our going to Washington. I do not think there is anything improper about saying that I have no doubt that the timing was designed to smooth the way for the visit and to remove another potential irritant.

With regard to the coastal areas, the terms of reference that I have given to the Canadian negotiating team, and which the Americans have also accepted, include, among other matters to be resolved, the question of pollution control within each

[Traduction]

quent—je serai bref mais pourrai élaborer plus tard sur la question—nous avons une entente provisoire en vigueur jusqu'à la fin de 1977.

Ainsi, si cette situation peut servir d'exemple, cela montre à quel point nos rapports à cet égard sont excellents, car M. Vance et avant lui, M. Kissinger, et moi-même avons conclu que ce que nous souhaitons vraiment pour 1977 est de continuer à traiter des affaires comme d'habitude et que même si nous prolongions nos zones à 200 milles, aucun pêcheur canadien ni américain n'en souffrira. Les discussions ont donc été amorcées avec ce principe de base qui sous-tend l'entente où l'on stipule que les pêcheries des deux pays resteront plus ou moins ce qu'elles étaient avant la déclaration de la zone de 200 milles, tandis qu'en 1977, des négociateurs travailleront à l'élaboration d'une entente permanente sur les limites.

Le deuxième aspect du droit de la mer qui a fait l'objet de discussions bien qu'un peu moins détaillées, était la question de l'exploitation minière en eau profonde. C'est probablement le domaine qui attirera le plus d'attention aux réunions qui auront lieu à New York au mois de mai. On en discute d'ailleurs déjà à une réunion préliminaire qui a lieu actuellement à Genève. Le Canada et les États-Unis auront des discussions bilatérales sur leurs positions actuelles et j'ai reçu aujourd'hui une lettre de M. Elliott Richardson, qui a été délégué à la conférence sur le droit de la mer, proposant de visiter le Canada de manière à ce que nous puissions discuter de ce problème en détail.

J'ignore à quel point les honorables sénateurs souhaitent que j'entre dans les détails, mais on a discuté de ces questions et de notre engagement général à régler de façon satisfaisante toute cette question du droit de la mer. Je crois pouvoir dire que le Canada et les États-Unis pensent tous deux que ce serait une véritable catastrophe si nous rompons nos rapports, ayant progressé comme nous l'avons fait dans la communauté mondiale.

**Le sénateur Macnaughton:** Je vous remercie, monsieur le ministre.

Dans le même ordre d'idées, j'aimerais parler de l'environnement en général. C'est un problème assez délicat à Eastport (Maine), en plus de l'importation du pétrole brut. Il y a la question de la pollution des Grands Lacs que nous connaissons tous; il y a aussi la question de la construction d'un pipe-line et tous les autres problèmes qui touchent l'environnement. Le premier ministre a-t-il pu parler de cette question dans son ensemble? Je ne vous demande pas de détails.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, certainement. Dans le cas de la dérivation de la rivière Garrison, une fois de plus le problème a été résolu littéralement à la veille de notre voyage pour Washington. Je ne pense pas qu'il soit inconvenant de dire que je suis certain que le moment d'agir en ce sens a été choisi pour faciliter la visite et pour éliminer une autre cause éventuelle d'irritation.

En ce qui concerne les régions côtières, le mandat que j'ai donné à l'équipe canadienne de négociateurs, et que les Américains ont également accepté, englobe, parmi d'autres questions à résoudre, la question de la lutte contre la pollution à



## [Text]

country's 200-mile limit. I see some down-easters, as well as others from the west coast, here, and they will appreciate, as far as the east is concerned, my saying, with a little black humor, to Henry Kissinger, that I was expecting a call any time in December saying, "You know that very serious oil spill that we had?"— meaning the United States —"well, it is now yours", because conceivably, overnight, it could move from one country's zone to the other. So therefore an essential element in the package we are negotiating will be pollution control.

**Senator Macnaughton:** Thank you, Mr. Minister. We could continue with that, but there are other senators who have questions. I have one last question. I have sitting on my right, the President of the Canada-United States Interparliamentary Group, which has been in existence, I think, for 16, 17 or 18 years. Have you any knowledge of that group?

**Hon. Mr. Jamieson:** Very much so.

**Senator Macnaughton:** Have you any knowledge of its work?

**Hon. Mr. Jamieson:** Indeed yes. I was a member myself about 10 or 11 years ago.

**Senator Macnaughton:** What do you think of it?

**Hon. Mr. Jamieson:** I think it is a worthwhile forum. I have not had a personal association with it for a number of years, but judging from the number of American congressmen and senators who expressed enthusiasm at coming along this year to Victoria, I would think they regard it very highly. It is precisely the kind of forum I was alluding to in my more formal remarks when I said that it is, I believe, an excellent means through which Canadian parliamentarians can get on a first name basis in a lot of instances with law makers in the United States, and can influence their views and convey to them what it is that we in Canada are seeking. I believe also that it has considerable value for the Americans, and those who have been associated with it longest tend to be the ones who consider it to be of the greatest value, so I am all for its continuation.

**Senator Lang:** Supplementary to that, may I express an invitation to the minister to attend the Victoria meeting at the end of May?

**Hon. Mr. Jamieson:** Thank you. I would love to attend.

**The Chairman:** Can I also interject, Senator Lang, that it was under Senator Macnaughton's co-chairmanship of that group that its whole format was dramatically changed three or four years ago, and it has become a much more effective forum as a result of that.

**Hon. Mr. Jamieson:** I agree with that.

## [Traduction]

l'intérieur des limites de 200 milles des eaux territoriales du Canada et des États-Unis. Je vois ici quelques représentants de la côte est, et des représentants de la côte ouest également, et ils apprécieront en ce qui concerne l'Est, que j'ai dit à Henry Kissinger, avec un peu d'humour noir, que je m'attendais à recevoir un appel téléphonique dans le courant de décembre et qu'on me dirait: «Vous savez, ce très grave déversement de pétrole que nous avons eu?» Il s'agit des États-Unis, «Eh bien, maintenant c'est votre problème, parce qu'imaginez que du jour au lendemain il peut passer d'une zone des États-Unis à celle du Canada.» Par conséquent, la lutte contre la pollution est un élément essentiel de l'ensemble des questions que nous négocions actuellement.

**Le sénateur Macnaughton:** Merci, monsieur le ministre. Nous pourrions poursuivre la discussion de cette question, mais il y a d'autres sénateurs qui veulent poser des questions. J'ai une dernière question à poser. J'ai à ma droite le président du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, qui a été institué, je crois, il y a environ 16, 17 ou 18 ans. Connaissez-vous ce groupe?

**L'honorable M. Jamieson:** Très bien.

**Le sénateur Macnaughton:** Êtes-vous au courant de son travail?

**L'honorable M. Jamieson:** Certainement. Il y a dix ou onze ans j'en ai fait partie.

**Le sénateur MacNaughton:** Qu'en pensez-vous?

**L'honorable M. Jamieson:** Je pense que c'est un excellent moyen d'établir des contacts. Depuis un certain nombre d'années, je n'y ai pas participé personnellement, mais d'après le nombre de membres du Congrès et de sénateurs des États-Unis qui ont accepté avec enthousiasme de venir cette année à Victoria, il semble qu'ils ont une très haute opinion de ce groupe. C'est précisément le genre de tribune auquel j'ai fait allusion dans mes remarques plus officielles, lorsque j'ai déclaré, qu'à mon avis, c'est un excellent moyen qui permet aux parlementaires canadiens de s'entretenir familièrement en de nombreuses occasions avec des législateurs des États-Unis, ce qui leur donne la possibilité d'influer sur leurs opinions et de leur expliquer ce que les Canadiens recherchent. Je pense également qu'il a une valeur considérable pour les Américains, et ceux qui ont participé à ses travaux le plus longtemps, tendent à être ceux qui considèrent qu'il a une valeur considérable, donc je suis complètement en faveur de son maintien.

**Le sénateur Lang:** En outre, puis-je inviter le ministre à assister à la réunion qui aura lieu à Victoria à la fin de mai?

**L'honorable M. Jamieson:** Merci, j'aimerais fortement y assister.

**Le président:** Puis-je également faire remarquer, sénateur lang, que c'est sous la sous-présidence du sénateur Macnaughton que la formule de ce groupe a été complètement changée il y a trois ou quatre ans, et il s'ensuit qu'il est devenu une tribune beaucoup plus efficace.

**L'honorable M. Jamieson:** J'en conviens.

[Text]

**Senator Macnaughton:** There are just two points, to which I do not expect any answer because others must be considered. I, of course, am intensely interested in provincial interests, and you have partially delt with that. Furthermore, I think if we stepped up the tourist business the amount spent on doing so would do two things: increase the return to us and increase the knowledge of our country. There are all sorts of permutations in that respect.

**Hon. Mr. Jamieson:** I agree.

**Senator Belisle:** The minister, in reply to Senator Laird a while ago, said he would welcome passing on the invitation to speak. I presume you meant you would pass it on to all members of Parliament, regardless of their party.

**Hon. Mr. Jamieson:** Of course. Incidentally, I can say that in some instances there are specific requests for a particular person; in some other cases they ask if we can get someone who has some competence in a particular field.

**Senator Belisle:** You mentioned that President Carter is in the process of setting up, or has set up—I did not understand it quite clearly—his own energy resources information group. We read in the paper last night that the President is just about to make a decision on his selection of the pipeline route. Is it possible that the Canadian government might make its own decision, or would it be good sagacity to wait until the President has made a decision and then try to negotiate following a fait accompli?

**Hon. Mr. Jamieson:** In that particular case the report is certainly not accurate in anyway. I am completely satisfied of that. In the first place, so far as Canada is concerned—and I think the Prime Minister answered this question in the Commons today—there is, of course, no way in which we in Canada can make our decision or advance the process beyond the speed with which we get the report of the National Energy Board and that of Judge Berger on native rights. I am quite sure that the President of the United States was either misquoted or quoted incorrectly, or perhaps it was mere speculation, when the report said that he was close to making a decision. I can say, without revealing any confidences, that he is not proposing to make any decision within the time frame mentioned in that article. Indeed, I do not see how he could.

**Senator Belisle:** We were informed that our bicentennial gift, which I thought was a book, cost \$1 million. How many copies were made? Did it realize its aim?

**Hon. Mr. Jamieson:** I do not know about the figure; I would have to look into that, although it is not excessive if you consider the number of presentations of it that were made throughout the United States, and the number of important people who were given copies. From what I have heard it was very highly regarded and very welcome by those Americans who received it. As was mentioned a few moments ago by Senator Macnaughton, I do not know how you measure the value of publicity, but there was, for instance, a public showing in the City of New York of the various pictures from that

[Traduction]

**Le sénateur Macnaughton:** Il y a juste deux points auxquels je ne n'attends pas à recevoir de réponse parce qu'on doit en étudier d'autres. Bien entendu, je m'intéresse fortement aux questions provinciales et vous les avez partiellement abordées. De plus, à mon avis, si nous stimulons l'industrie touristique, les sommes dépensées à cet effet auront les deux résultats suivants: l'accroissement de nos bénéfices et notre pays sera mieux connu. Il y a toutes sortes de permutations à cet égard.

**L'honorable M. Jamieson:** J'en conviens.

**Le sénateur Bélisle:** Le ministre, en répondant il y a un instant au sénateur Laird, a déclaré qu'il passerait volontiers la parole à quelqu'un d'autre. Je suppose que vous voulez dire que vous laisseriez la parole à tout député, quel que soit son parti.

**L'honorable M. Jamieson:** Bien sûr. Incidemment, je puis dire que dans certains cas on demande une personne en particulier; dans d'autres cas, on demande une personne qui a une certaine expérience dans un domaine particulier.

**Le sénateur Bélisle:** Vous avez mentionné que le président Carter était en voie d'établir, ou avait établi—je n'ai pas très bien compris—son propre groupe d'information sur les ressources énergétiques. Nous avons lu dans les journaux hier soir que le président est sur le point de prendre une décision sur le tracé du pipe-line. Est-il possible que le gouvernement canadien prenne sa propre décision ou est-il sage d'attendre que le président ait pris la sienne pour ensuite négocier devant le fait accompli?

**L'honorable M. Jamieson:** Dans ce cas particulier, le rapport n'est certainement pas fidèle. J'en suis persuadé. Tout d'abord, pour ce qui est du Canada—et je pense que le premier ministre a répondu à cette question aux Communes aujourd'hui—il est certes absolument impossible que le Canada prenne une décision avant que nous obtenions le rapport de l'Office national de l'énergie et celui du juge Berger sur les droits des autochtones. Je suis tout à fait certain que le président des États-Unis a été cité incorrectement, ou bien qu'il s'agissait peut-être d'une simple spéculation lorsque le rapport disait qu'il était sur le point de prendre une décision. Je puis dire, sans révéler aucune confidence, qu'il n'a pas l'intention de prendre de décision avant l'expiration du délai mentionné dans cet article. D'ailleurs, je ne vois pas comment il le pourrait.

**Le sénateur Bélisle:** Nous avons appris que notre cadeau pour le bicentenaire, s'agissait d'un livre qui, je crois, avait coûté \$1 million. En combien d'exemplaires a-t-il été tiré? A-t-il atteint son objectif?

**L'honorable M. Jamieson:** Je ne connais pas le chiffre exact, mais je m'informerai. Toutefois, ce chiffre n'est pas excessif compte tenu du nombre de présentations de ce livre qui ont été faites à travers les États-Unis, et du nombre important de personnes qui ont reçu des exemplaires. D'après tout ce que j'ai entendu à ce sujet, je crois que le cadeau a été très apprécié et très bien accueilli par les Américains qui l'ont reçu. Comme le sénateur Macnaughton vient de le mentionner, j'ignore comment se mesure la valeur de la publicité, mais il y a eu, par exemple, une projection publique dans la ville de



[Text]

book, which was attended by many, many thousands of New Yorkers, and the reviews were virtually 100 per cent favourable.

**Senator Belisle:** Were there other things besides that book, or did the gift consist of that book?

**Hon. Mr. Jamieson:** There were many other activities that Canadians undertook in the United States, under either government auspices or, indeed, in some instances provincial auspices. But the official gift of the people of Canada was this permanent volume, which emphasized, I thought in a very dramatic way, the wide range of relationships along the border. There were probably some other things as well.

I am reminded by Mr. Towe that our bicentennial program itself was decentralized and sought to underscore both Canadian respect for American achievements and to reinforce in American minds Canada's distinctive society and experience. There were bicentennial activities, ranging from grants and visiting professorships in support of Canadian studies, to a school oriented booklet on Canada and the American Revolution, tours by Canadian performers and cultural exhibits. All of these kinds of things were undertaken across the country as well.

**Senator Belisle:** Was that all out of the \$1 million, or were the other activities beyond that \$1 million?

**Hon. Mr. Jamieson:** I would not be able to give you a precise figure at the moment. Some of them were probably under our regular exchange programs. Some of them may have come out of that figure. I would have to check with the financial people to be sure on that.

**The Chairman:** Senator Belisle, I think the exemplification of your line of questioning is that the committee was, if anything, critical of our not having spent enough, not of having spent too much on the bicentennial activities, keeping in mind the immensity of the relationship.

**Senator Belisle:** I wanted to get some more information about that book. I was not trying to be critical about the amount that was spent.

**Hon. Mr. Jamieson:** I am told the book itself cost roughly in the neighbourhood of \$1 million in production costs, in view of the many thousands of copies that were distributed.

**Senator Belisle:** in my own mind I was not clear if it was the book or something else.

**Hon. Mr. Jamieson:** The \$1 million was for that book.

**Senator Belisle:** I am satisfied.

**Senator Rowe:** I have two or three more or less unrelated questions. I was interested in Mr. Jamieson's comments on publicity and communications, for good reason of course, because he is, I suppose one of Canada's acknowledged experts—a word I do not like—in that field.

**The Chairman:** Communicators.

**Senator Rowe:** Is the publication *Canada Today* under the auspices of the Department of External Affairs?

[Traduction]

New-York de diverses illustrations de ce livre, à laquelle assistaient de nombreux milliers de New-Yorkais, et les critiques ont été pratiquement à 100 p. 100 favorables.

**Le sénateur Bélisle:** A-t-on offert autre chose en plus de ce livre?

**L'honorable M. Jamieson:** Il y a plusieurs autres manifestations que des Canadiens ont organisées aux États-Unis, soit sous les auspices du Gouvernement, soit dans certains cas, sous les auspices des provinces, mais le cadeau officiel de la population du Canada a été ce livre qui souligne merveilleusement bien la vaste gamme des relations d'un côté de la frontière à l'autre. Il y avait probablement autre chose également.

M. Towe me dit que notre programme du bicentenaire lui-même a été décentralisé et cherchait à souligner le respect que ressentent les Canadiens à l'égard des réalisations américaines et à renforcer dans l'esprit des Américains le caractère distinct de la société et de l'expérience canadiennes. Il y a eu des activités à l'occasion du bicentenaire; subventions et visites de professeurs à l'appui des études canadiennes, manuel scolaire sur le Canada, la révolution américaine, les tournées d'artistes canadiens et les expositions culturelles. Toutes ces manifestations ont eu cours à travers le pays également.

**Le sénateur Bélisle:** Toutes ces activités sont-elles comprises dans ce million?

**L'honorable M. Jamieson:** Je ne pourrais pas vous donner de chiffres précis pour le moment. Certaines activités se sont sans doute insérées dans nos programmes d'échange régulier. D'autres peuvent avoir été financées autrement. Il me faudrait vérifier auprès de nos financiers pour en être sûr.

**Le président:** Sénateur Bélisle, je crois que vous voulez en arriver à démontrer que le Comité reprochait, en autres choses, le fait que nous n'ayons pas dépensé suffisamment pour le bicentenaire, compte tenu de l'immense importance de nos relations.

**Le sénateur Bélisle:** Je désirais avoir plus de renseignements sur ce livre. Je n'essayais pas de formuler des critiques au sujet de la somme dépensée.

**L'honorable M. Jamieson:** On m'a dit que le livre coûte lui-même en gros \$1 million en frais de production, étant donné que plusieurs milliers d'exemplaires ont été distribués.

**Le sénateur Bélisle:** Dans mon esprit il n'était pas clair s'il s'agissait du livre ou d'autre chose.

**L'honorable M. Jamieson:** La somme de \$1 million concernant le livre.

**Le sénateur Bélisle:** Je suis convaincu.

**Le sénateur Rowe:** J'ai à poser deux ou trois questions qui sont plus ou moins sans rapport. J'ai été intéressé par les observations formulées par M. Jamieson relativement à la publicité et aux communications pour la bonne raison qu'il est je crois l'un des experts reconnus du Canada—c'est un mot que je n'aime pas—dans ce domaine.

**Le président:** Agent de communications.

**Le sénateur Rowe:** La publication *Canada Today* est-elle publiée sous les auspices du ministère des Affaires extérieures?



[Text]

**Hon. Mr. Jamieson:** That is one of ours, yes.

**Senator Rowe:** I merely want to say that my own personal view is that it is one of the best efforts. I do not know what the spread of it is, but certainly for my money it is a first class publication and one that should be commended. I think the idea behind it should be extended as well. During the past year or so I have been doing some basic research on Candian aboriginal groups. A few weeks ago I received a copy of this publication, and at that time it highlighted, I think, Indian groups or aboriginal groups of Canada. Again I thought it was a first class article. I do hope that the value of it is being appreciated more and more by the government, because it seems to me it is a first class effort.

**Hon. Mr. Jamieson:** I am told it is published six times a year, every two months roughly. I am sure our people will be very grateful for your comments.

**Senator Rowe:** I understood you to say, Mr. Minister, that someone either has been, or is about to be, appointed to the embassy staff in Washington whose particular function will be liaison with the provinces.

**Hon. Mr. Jamieson:** There is an individual in place, yes.

**Senator Rowe:** Has that appointment been announced publicly?

**Hon. Mr. Jamieson:** The provinces are certainly aware of that individual and his function.

**Senator Rowe:** Is that individual a career public servant?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, he is.

**The Chairman:** Has that position not been in place for some time?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, that is right, and the individual holding that post is a career public servant.

**Senator Rowe:** The post is a permanent one, I take it.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes.

**Senator Rowe:** I have one further question. When this committee discussed the matter of the Canadian government, the Canadian administration, having closer contacts with the Congress of the United States as distinct from the Administration, the point was raised that such contacts could create problems vis-à-vis the Administration. I wonder if you would care to comment further on that.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, with a certain degree of circumspection, which I hope you will understand. As I mentioned in my prepared statement, we are accredited to the Administration. We deal with the Administration, namely, the President and those people whom he appoints to his cabinet and related posts. In the American system, unlike our own, there can very frequently be—and, indeed, many would argue this to be one of the strengths of the American system—tensions between the congressional wing and the administrative wing, and certainly that has been true in fairly recent times, specifically under the

[Traduction]

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, c'est bien une de nos publications.

**Le sénateur Rowe:** Je désire simplement dire selon moi, c'est notre meilleur effort. Je ne sais pas si elle est beaucoup lue mais, pour ce qu'elle me coûte, j'estime qu'il s'agit d'une publication de tout premier ordre et que l'on doit recommander. J'estime que l'idée sous-jacente doit aussi être exploitée. L'année dernière, j'ai effectué quelques recherches sur les groupes autochtones canadiens. Il y a quelques semaines, j'ai reçu un exemplaire de cette publication et, elle mettait en relief les groupes indiens ou les groupes autochtones du Canada. J'ai pensé qu'il s'agissait là d'un autre article de tout premier ordre. J'espère que le gouvernement apprécie de plus en plus la valeur de cette revue car elle me semble un effort très valable.

**L'honorable M. Jamieson:** On me dit qu'elle est publiée six fois par année, en gros tous les deux mois. Je suis certain que notre personnel appréciera beaucoup vos observations.

**Le sénateur Rowe:** Avez-vous dit, monsieur le ministre, que quelqu'un a été ou va être détaché à l'ambassade à Washington pour assurer la liaison avec les provinces.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, il y a une personne qui occupe le poste.

**Le sénateur Rowe:** Cette nomination a-t-elle été annoncée publiquement?

**L'honorable M. Jamieson:** Les provinces sont certainement au courant de l'existence de cette personne et de ses fonctions.

**Le sénateur Rowe:** S'agit-il d'un fonctionnaire de carrière?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le président:** Ce poste n'existe-t-il pas depuis un certain temps?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, c'est exact, et le titulaire est un fonctionnaire de carrière.

**Le sénateur Rowe:** Il s'agit d'un poste permanent, n'est-ce pas?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** Je voudrais poser une autre question. Lorsque le comité a discuté de la possibilité que le gouvernement canadien ait des contacts plus étroits avec le Congrès des États-Unis par opposition au gouvernement, on s'est demandé si de tels contacts pouvaient entraîner des problèmes avec le gouvernement. Je me demande si vous auriez des observations à ce sujet.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui avec une certaine circonspection, ce que vous comprendrez je l'espère. Comme je l'ai mentionné dans mon témoignage, nous sommes accrédités auprès du Gouvernement. Nous avons affaire avec lui soit le président et les personnes qu'il nomme à son cabinet et aux postes connexes. Dans le système américain, à l'inverse du nôtre, il peut très fréquemment y avoir—et en fait beaucoup prétendront que c'est l'une des forces du système américain—des tensions entre le Congrès et le Gouvernement, et cela s'est vérifié assez récemment, en particulier sous le Gouvernement

[Text]

administration of President Nixon. In that kind of circumstance, the Canadian government as such must always bear in mind the fact that it is accredited to, and dealing with, the Administration.

There might very well be a congressman, or group of congressmen, who hold a view on an environmental issue, for example, which is diametrically opposed to that of the Administration. In that case, it would be inappropriate—indeed, one could say improper—for us as a government to seek to influence senators or representatives to vote against legislation, to take the most extreme position, that had been put forward by the Administration. I am not sure if one can draw an absolute analogy to the Canadian situation, but it would be somewhat akin to the United States government, for instance, seeking to influence Members of Parliament to vote either for or against a particular piece of legislation.

It is in that area that the sensitivity exists, and I respect, of course, the view of the Administration in those circumstances. That is not to say that there should not be the closest possible liaison in terms of personal contacts or in terms of my own discussions with groups of senators or representatives who have an interest in Canadian affairs. But there is an important distinction to be drawn between information to members of Congress and efforts, alleged or real, on the part of the Canadian government to try to influence congressmen in terms of the legislative process.

**The Chairman:** On that very point, we certainly did not have in mind in our recommendation in this regard that you would take sides when there was a conflict. We had testimony—and many of us have experienced it in our meetings with American congressmen—that it is not a case of a conflicting view, but one of no knowledge at all of the Canadian point of view, or the Canadian position, and our recommendation was that that point of view be made known to them.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes.

**Senator Rowe:** It strikes me that the point which Senator Macnaughton had in mind and with which the Minister concurred is that the relationship at this inter-parliamentary level has been a very good one, indeed. It seems to me that inter-parliamentary meetings, such as the one held in Rome some four years ago, provide an excellent opportunity for Canadian parliamentarians to become acquainted with members of the U.S. Congress and the discuss with them, both individually and in groups, the Canadian viewpoint and, at the same time, get their viewpoint as well. The forth-coming conference in Victoria, and others as they come along, provide an excellent opportunity for Canada, at the parliamentary level, to establish a “rapprochement” generally and, in particular cases, with the Congress of the United States.

**Hon. Mr. Jamieson:** I find no quarrel with that statement at all.

**The Chairman:** Senator McElman.

[Traduction]

Nixon. Dans ces circonstances, le gouvernement canadien en tant que tel ne doit pas oublier le fait qu'il est accrédité auprès du gouvernement et c'est avec lui qu'il traite.

Il pourrait très bien arriver qu'un membre du Congrès ou un groupe de membres du Congrès ait sur la question de l'environnement par exemple, un point de vue diamétralement opposé à celui du gouvernement. Dans ce cas, il serait opportun—en fait on pourrait dire inconvenant—pour nous en tant que gouvernement de chercher à influencer les sénateurs ou les représentants afin de les amener à voter contre une loi, à adopter la position extrême avancée par le Gouvernement. Je ne suis pas certain qu'on puisse établir une analogie absolue avec la situation canadienne mais ce serait un peu comme si ce gouvernement des États-Unis par exemple, cherchait à amener les députés du Parlement à voter pour ou contre une loi donnée.

C'est ce domaine qui est particulièrement délicat et je respecte bien entendu le point de vue du Gouvernement dans ces circonstances. Ce qui ne veut pas dire qu'il ne faut pas tenter d'établir des liens les plus étroits possibles, par des rencontres ou par mes entretiens avec des groupes de sénateurs ou de représentants qui s'intéressent aux affaires canadiennes. Toutefois, il faut établir une distinction importante entre l'information fournie aux membres du Congrès et les efforts du gouvernement canadien, prétendus ou réels, qui visent à influencer les membres du Congrès au chapitre du mécanisme législatif.

**Le président:** A ce propos, nous ne voulions certainement pas vous demander dans notre recommandation à ce sujet, de prendre parti lorsqu'un conflit survient. On nous a déjà expliqué, et un grand nombre d'entre nous l'avons vérifié lors de nos rencontres avec des membres du Congrès américain, qu'il n'est pas question de divergence d'opinions, mais plutôt d'ignorance complète des opinions et de la position du Canada et nous avons recommandé que notre point de vue soit expliqué aux Américains.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** Je suis surpris que le point que le sénateur Macnaughton avait à l'esprit et que le ministre partageait, c'est que les relations à ce niveau interparlementaire ont été, en fait, très bonnes. Il me semble que les réunions interparlementaires, comme celle qui a eu lieu à Rome il y a quatre ans, offrent aux parlementaires canadiens une excellente occasion de rencontrer les membres du Congrès américain, de discuter avec eux, individuellement et en groupe, de la position canadienne et en même temps, de recueillir leurs opinions. La conférence qui aura lieu à Victoria de même que d'autres à venir offrent au Canada une excellente occasion, au niveau parlementaire, d'établir un rapprochement en général et en particulier, avec le congrès des États-Unis.

**L'honorable M. Jamieson:** Je suis entièrement d'accord.

**Le président:** Sénateur McElman.



[Text]

**Senator McElman:** Following on that, perhaps a recent example of how feathers can be ruffled occurred when Bill C-58 was before Parliament. The Honourable Mr. Andras made some public statements, as a result of which there was immediate reaction in Parliament.

What you are saying, I take it, is that our recommendation, in terms of disseminating information to Congress, is quite a different thing.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes. May I just take a moment to comment upon what my judgment is at this point, having dealt now with the United States in two sensitive portfolios, Industry, Trade and Commerce and now External Affairs.

We in Canada have generally tended to ignore the fact that there are, at the very least, three centres of influence in the United States, all of which are of tremendous importance. There is, as I have mentioned, the Administration, and it is entirely possible for Canada to have extremely good relations with the Administration. Indeed, I would say that over the last ten years or so, regardless of which party happened to have been in office, and probably before that, by and large the relationship between the Administration and the Government of Canada has generally been quite good.

The second level of influence, of course, is the U.S. Congress. Except for legislators such as yourselves, most people do not realize that a good relationship with the Administration does not eliminate the fact that there may seem to be an enormous number of irritants as regards Canada to the individual congressmen, regional groupings of congressmen, and people of a whole range of special and, in a sense, localized interests. That is why I completely agree with the conclusions of the report which this committee brought forward that we cannot neglect the congressional wing.

The third centre of influence in the United States is, of course, the large and tremendously influential business sector, which is represented by a whole range of special interest groups. Unless one is covering all of those bases in one way or another—and that sets aside the total public in the United States, which perhaps could be regarded as the fourth dimension—one could be living in a kind of feeling of success in terms of Canada-U.S. relations which may not necessarily be so.

**Senator McElman:** Some of the information that the committee has received indicates that some other nations do not take the same approach as Canada with respect to Congress. Japan, for example, and, I believe, some members of the European Economic Community deal more directly with Congress in specific policy and issue areas. What would be the rationale for such a different approach?

**Hon. Mr. Jamieson:** I cannot give you a definitive answer to that. I can simply point out to you, sir, that in at least half a dozen cases which have been publicized in recent times the activities of foreign governments—in terms of what has at least been called “lobbying the Congress”—have resulted in great embarrassment and difficulty all round.

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** A ce propos, un très bon exemple de la façon dont les relations peuvent s'envenimer nous a été fourni lorsque le bill C-58 a été déposé au Parlement. L'honorable Andras a fait certaines déclarations publiques qui ont soulevé une réaction immédiate au Parlement.

Si je saisis bien, vous dites en somme que notre recommandation visant à renseigner le Congrès, est une toute autre chose.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui. J'aimerais m'expliquer sur ce point, étant donné que j'ai traité avec les États-Unis en tant que responsable de deux ministères importants, celui de l'Industrie et du Commerce et des Affaires extérieures.

Au Canada, de façon générale, nous avons eu tendance à ne pas tenir compte du fait qu'il existe aux États-Unis au moins trois secteurs d'influence, qui sont tous extrêmement importants. Citons d'abord l'Administration, avec laquelle le Canada peut fort bien entretenir d'excellentes relations. En fait, peu importe le parti qui était au pouvoir, je puis dire qu'au cours des dix dernières années, et peut-être même plus, les relations entre l'Administration et le gouvernement du Canada ont été, dans l'ensemble, très bonnes.

Le deuxième niveau d'influence est évidemment le Congrès américain. Exception faite des législateurs, la plupart des citoyens ne se rendent pas compte que de bonnes relations avec l'Administration ne nous mettent pas à l'abri de la très grande malveillance à l'égard du Canada que peuvent exprimer des membres du Congrès, des groupes régionaux de membres du Congrès et des personnes qui ont toutes sortes d'intérêts particuliers et, dans un sens, locaux. C'est pourquoi je suis entièrement d'accord avec les conclusions du rapport de ce comité: nous ne pouvons pas négliger l'influence du Congrès.

Le troisième niveau d'influence est, évidemment, le tout-puissant secteur des affaires qui est représenté aux États-Unis par une foule de groupes aux intérêts particuliers. A moins que l'on ne tienne compte de toutes ces influences, et encore, je ne parle pas du public américain qui pourrait être considéré comme le quatrième centre d'influence, on peut avoir, à tort peut-être, l'impression que les relations entre les États-Unis et le Canada sont très bonnes.

**Le sénateur McElman:** Certains renseignements que le comité a recueillis indiquent que d'autres pays n'adoptent pas à l'égard du Congrès la même attitude que le Canada. Par exemple, le Japon et, je crois, certains pays membres de la Communauté européenne, traitent plus directement avec le Congrès de problèmes politiques précis. Comment justifieriez-vous une attitude tellement différente?

**L'honorable M. Jamieson:** Je ne pourrais pas vous donner une réponse catégorique à ce sujet. Je ne peux que vous souligner, monsieur, que dans au moins cinq ou six cas dont on a parlé dernièrement, les activités des gouvernements étrangers—à l'égard de ce qu'on a appelé «le démarchage auprès du Congrès»—ont occasionné de l'embarras et des difficultés pour tout le monde.



[Text]

I would assume that where that kind of activity is pursued—and I have no idea whether the countries you have mentioned are in the group or not—it stems from a different approach, which is that you should seek to influence as many lawmakers as possible when something that touches your country's interest is involved.

We have taken a different view, given our special friendship with the United States, and I am prepared to defend our approach against that of other countries.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, the minister is noted for his disarming frankness both as an individual and as a member of the administration. Thus far I think he has agreed with our report almost *in toto* in his comments upon it. But I would ask him to revert to his normal approach of disarming frankness and tell us where he does not agree with the report and if perhaps we were a bit ideological in some areas of it.

**Hon. Mr. Jamieson:** No. When I said at the beginning that I found the report very satisfactory, I meant that. Since you have invited me to, I would say that the only aspect of the report which I might quarrel with is the perhaps over-simplification of the nature of the problem or the assumption that it can be resolved quite easily, particularly in terms of the communications gap and the like. I am not sure that any one report could do otherwise.

I am not sure that there was a total comprehension of the magnitude of having to deal with 220-odd million people in a vast geographic area with a wide range of interests. If anything, there may have been a tendency to be simplistic in terms of saying that we must get to the congressmen, get to the senators, we must do this or do that, and assume that there is a homogeneity in that group, which I think in real terms we all know does not exist. You will find people in the United States who are for the Auto Pact and those who are against it; you will find some who want beef imported and some who do not. So it is not just a simple matter, in other words, of getting a more direct liaison. Moreover, I think it is incumbent upon us to be realistic in recognizing that, when all is said and done, as in Canada, American legislators and the American government will act in a manner they regard as being in the best interests of their country. Therefore, probably all the goodwill in the world will not remove all of the irritants between us.

But these are quite superficial criticisms. As I say, the report itself was one of the best pieces of work on this subject that I have seen in quite a while.

**Senator Carter:** As a supplementary, Mr. Chairman, Senator McElman phrased his question in general terms and the minister replied in general terms. I wonder if we could pin it down to recommendations.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes. Well, one of the areas, and it is really a big subject in itself, concerned the comments with regard to the International Joint Commission and changing its

[Traduction]

Je serais porté à croire que dans les cas où l'on s'adonne à ce genre d'activités—je ne sais pas du tout si les pays dont vous avez parlé font partie de ce groupe ou non—cela découle d'une attitude tout à fait différente, à savoir que vous tentez d'influencer autant de législateurs que possible lorsque les intérêts de votre pays sont en jeu.

Nous avons adopté une attitude différente, compte tenu de nos relations amicales spéciales avec les États-Unis, et je suis prêt à la défendre contre celle des autres pays.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, le ministre est bien connu pour sa franchise désarmante tant comme personne que comme membre du gouvernement. Jusqu'à maintenant, je crois qu'il s'est montré d'accord par ses commentaires avec l'ensemble de notre rapport. Mais je voudrais qu'il reprenne un peu son attitude de franchise désarmante et qu'il nous dise s'il est d'accord avec le rapport ou s'il trouve parfois que nous nous éloignons un peu trop de la réalité à l'égard de certaines questions.

**L'honorable M. Jamieson:** Non. J'étais très sérieux lorsque j'ai dit au début que je trouvais ce rapport très satisfaisant. Puisque vous m'avez demandé de le faire, j'aimerais souligner que le seul aspect du rapport avec lequel je ne suis pas tout à fait d'accord, c'est peut-être la trop grande simplification du problème, ou la supposition que ce dernier peut être réglé assez rapidement, surtout pour ce qui est du manque de communication. Je ne suis pas certain qu'un seul rapport puisse suffire à combler les lacunes.

Je ne suis pas certain qu'on ait tout à fait saisi la difficulté de traiter avec quelque 220 millions de personnes réparties sur une superficie géographique immense et ayant des intérêts très différents. Enfin, il y a peut-être une tendance à être trop simpliste lorsqu'on dit que nous devons communiquer avec les représentants du Congrès et les sénateurs qu'il faut faire ceci ou cela, et qu'on suppose que ce groupe est homogène alors qu'à mon avis, c'est impossible. Vous trouverez aux États-Unis des citoyens qui sont en faveur du Pacte de l'auto et d'autres qui s'y opposent; vous en trouverez certains qui prônent l'importation du bœuf, et d'autres encore qui s'y opposent. Il ne s'agit donc pas simplement d'établir une communication plus directe. De plus, je crois que nous devons être réalistes et reconnaître que tout compte fait, les législateurs du gouvernement américain, à l'instar des législateurs canadiens, ne feraient rien qui ne soit pas dans les meilleurs intérêts de leur pays. Ainsi, toute la bonne volonté du monde ne saurait éliminer les causes de litige entre nos deux pays.

Mais ce sont des critiques superficielles. Comme je l'ai dit, le rapport lui-même était parmi les meilleurs que j'ai lus à ce sujet depuis un bon moment.

**Le sénateur Carter:** J'aimerais poser une question supplémentaire, monsieur le président, le sénateur McElman a posé sa question en termes généraux et le ministre lui a répondu en termes généraux. Je me demande si nous ne pourrions pas préciser les recommandations.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui. Abordons d'abord un sujet, très vaste en lui-même, à savoir la Commission mixte internationale et la modification de son mandat. C'est un exemple

[Text]

mandate. Here is a case, I think, where a good deal more information is needed. I do not know whom you had, if anybody, by way of witnesses talking about the IJC.

**Senator McElman:** Professor Cohen was here.

**Hon. Mr. Jamieson:** I think there is a strong feeling—certainly on my part—that there ought not to be any major changes in the IJC or in its mandate without very careful examination. That is just to give you one example. I really cannot think of very many more.

**Senator McElman:** May I zero in on the provincial aspect of the report. It was suggested that officers of your department might individually spend some time in the provinces dealing with their counterparts at the provincial level on matters affecting them in our Canada-U.S. relations. Additionally, it was suggested that rather than just waiting for invitations or requests from the provinces to have someone in Washington, you might consciously promote the idea of having representatives from the provinces who are concerned in such matters go to Washington and spend a bit of time there to learn a bit of what that real world is all about. What is your reaction to those proposals?

**Hon. Mr. Jamieson:** Well, on the first one, as I think my prepared text indicated, we have moved a good distance towards getting the provinces very much involved when their special interests are at stake. Only yesterday Mr. Greene, the appropriate minister from Manitoba, and I were talking on the telephone about the IJC hearings which are beginning today on the Garrison Diversion. We have kept Manitoba and other interested parties very closely involved. In respect of Ontario, I wrote to Premier Davis only a day or two ago about the Great Lakes Agreement. So in all these cases we have had pretty close liaison.

You mentioned frankness. Let me say that one of the dangers or problems with individual provinces going to, let us say, Washington is that they do not, in effect, go through the system. If I may say so, we have never, to the best of my knowledge, turned anyone off. If people say, "We want to go down. Can we work through the embassy to get what we want?", we are always co-operative in such circumstances. It is when provinces take an individual initiative and we are completely unaware that it is happening that the difficulties arise. In terms of having provincial people in a sense made more familiar with the Washington scene and how it functions, or with our consulates, we are quite pleased to have that kind of thing happening. But as somebody mentioned earlier, the sparsity of knowledge about Canada in some quarters in the United States is such that if provincial representatives are not clearly identified as being in a sense part of the total Canadian administration—the government, that is—there are real difficulties for some people in Washington trying to comprehend what it is they are doing there and for whom they are speaking, and it sometimes leads to confusion.

[Traduction]

d'un cas où il nous faut beaucoup plus de renseignements. Je ne sais pas quel témoin vous avez entendu, si c'est le cas, au nom de la CMI.

**Le sénateur McElman:** Le professeur Cohen a témoigné devant nous.

**L'honorable M. Jamieson:** L'avis général semble être, et je le partage, qu'il ne faut pas apporter de changements majeurs à la CMI, ou à son mandat, sans faire d'études approfondies. Ce n'est qu'un exemple. Il m'en vient peu d'autres à l'esprit.

**Le sénateur McElman:** Est-ce que je peux parler plus précisément de l'aspect provincial du rapport. On a proposé que les hauts-fonctionnaires de votre ministère passent, individuellement, un certain temps dans les provinces pour traiter, avec leurs homologues du palier provincial, les questions relatives aux relations canado-américaines. En outre, le rapport proposait qu'au lieu d'attendre de recevoir les invitations ou que les provinces demandent qu'on envoie quelqu'un à Washington nous songions à envoyer à Washington des représentants des provinces qui sont compétents dans les domaines en cause pour qu'ils puissent vraiment saisir l'aspect international de la situation. Que pensez-vous de cette proposition?

**L'honorable M. Jamieson:** D'abord, comme j'ai cru l'indiquer dans mon texte écrit, nous avons grandement augmenté la participation des provinces lorsque leurs intérêts sont en jeu. Pas plus tard qu'hier, M. Greene, le ministre manitobain chargé de ces questions, et moi-même, avons parlé au téléphone des séances de la CMI sur le projet Garrison qui s'ouvrent aujourd'hui. Nous sommes restés en liaison étroite avec le Manitoba et les autres parties intéressées. En ce qui concerne l'Ontario, j'ai écrit au premier ministre Davis il y a un jour ou deux pour l'informer de l'entente des Grands Lacs. Nous avons donc gardé des liaisons relativement étroites dans tous ces cas.

Vous avez parlé de franchise. Permettez-moi de dire qu'entre autres, les risques ou les problèmes rattachés aux provinces qui individuellement se rendent, disons, à Washington, viennent du fait qu'elles ne suivent pas effectivement la filière. Je puis dire, que pour autant que je sache, nous n'avons jamais refusé quiconque. Si quelqu'un nous dit: «Nous voudrions y aller. Serait-il possible d'obtenir ce que nous désirons par l'entremise de l'ambassade?», nous collaborons toujours. C'est quand les provinces prennent une initiative individuelle dont nous ne savons absolument rien, qu'il y a des difficultés. Que les représentants des provinces deviennent en un certain sens plus au courant de ce qui se passe à Washington et du fonctionnement de l'administration américaine ou de nos consulates, nous sommes tout à fait d'accord. Mais comme quelqu'un l'a déjà mentionné, on connaît si peu de choses du Canada dans certaines régions des États-Unis que si les représentants provinciaux ne sont pas clairement définis comme faisant partie, en un sens, de l'ensemble de l'administration du Canada, c'est-à-dire du Gouvernement, certaines personnes de Washington éprouvent vraiment des difficultés à comprendre ce qu'ils font là, au nom de qui ils parlent, ce qui entraîne parfois une certaine confusion.



[Text]

**Senator Laird:** With Senator McElman's permission, I would say by way of a supplementary that about two or three months ago I was in London, England, for a few days. I did a lot of visiting, needless to say, with our High commissioner, with whom I had no problems.

**Hon. Mr. Jamieson:** You are the only one who doesn't.

**Senator Laird:** There is something in that. I also spent considerable time with a number of agents-general from the various provinces. One in particular, although I will not mention any names at this stage, was quite insistent that a system such as exists in London, England, where they have Agents General for the provinces and also a High Commissioner would be extremely helpful in Washington. According to his argument the reasoning is that there is 100 per cent cooperation between the federal jurisdiction on the one hand and all of the provincial agents-general on the other. I would be quite interested in having your point of view on this.

**Hon. Mr. Jamieson:** I disagree. The main reason I disagree is that London, England, is a centre of commerce. It is one of the great centres of commerce in the world, and many economic and business decisions are made there. It is eminently sensible for provinces and groups of provinces to have agents general whose principal job is to seek out business for their provinces, and sales for their provinces products, and so on. Washington, however is a completely different situation. Washington is a political centre, and not, by any yardstick that I can think of, a large business centre. If you are going to draw parallels between the U.K. and the U.S., then your agents-general should be in New York and Chicago, and work through our consulates there, because there is surely not very much an agent-general can do in Washington, in terms of enhancing the business interests of his province. That is where that argument, I think, which I have also heard from time to time, falls down.

**Senator Rowe:** The Atlantic Provinces have discontinued their agents-general there, have they not?

**Hon. Mr. Jamieson:** In London? I think Newfoundland is out of it. There is a Nova Scotian agent-general, but whether he does work for the other Atlantic Provinces or not I am not sure. I believe he does not.

**Senator McElman:** It was an Atlantic Provinces house at one point, but it is no longer such. I believe Nova Scotia has a representative of its own.

**Hon. Mr. Jamieson:** That is right, and I think it is the only one now. I am advised, in fact, that that is the situation.

**Senator Carter:** You mentioned some figures a little while ago as an extension of the budget from \$2.3 million to \$2.8 million. Was that purely for the information program?

**Hon. Mr. Jamieson:** Give me a moment to refer back to the figures. Yes. As I recall, it was on public affairs generally.

[Traduction]

**Le sénateur Laird:** Si le sénateur McElman me le permet, j'ajouterais qu'il y a deux ou trois mois, je suis allé passer quelques jours à Londres. Il va sans dire que j'ai rendu visite à beaucoup de personnes, en compagnie de notre haut-commissaire avec lequel je me suis bien entendu.

**L'honorable M. Jamieson:** Vous êtes bien le seul.

**Le sénateur Laird:** Il y a peut-être une conclusion à en tirer. J'ai également passé beaucoup de temps avec un certain nombre d'agents généraux des diverses provinces. Un d'entre eux en particulier, que je ne nommerai pas pour l'instant, a insisté fortement pour faire valoir qu'un système comme celui qui existe à Londres, où il y a des agents généraux représentant les provinces et également un haut-commissaire, serait extrêmement utile à Washington. Il a fait valoir qu'il y a une collaboration parfaite entre, d'une part, les représentants du gouvernement fédéral et, d'autre part, tous les agents généraux des provinces. J'aimerais bien connaître votre point de vue à ce sujet.

**L'honorable M. Jamieson:** Je ne suis pas d'accord. Je ne suis pas d'accord surtout parce que Londres est un centre commercial. C'est l'un des grands centres commerciaux du monde et il s'y prend un grand nombre de décisions économiques et financières. Il est tout à fait logique qu'une province ou un groupe de provinces y ait des agents généraux dont le principal travail consiste à conclure des transactions commerciales au nom de leurs provinces ainsi qu'à en vendre les produits, etc. La situation est cependant tout à fait différente à Washington. C'est un centre politique, et, quelle que soit la façon d'évaluer que je puisse imaginer, ce n'est pas un grand centre commercial. Si vous voulez faire le parallèle entre le Royaume-Uni et les États-Unis alors vous devriez placer vos agents généraux à New-York ou à Chicago et vous servir de nos consulats dans ces villes, car un agent général à Washington ne peut certainement pas faire grand chose pour favoriser les intérêts commerciaux de sa province. C'est là je pense, la faiblesse de ce raisonnement que j'ai entendu de temps à autre.

**Le sénateur Rowe:** Les provinces de l'Atlantique ont rappelé leurs agents généraux qui s'y trouvaient, n'est-ce pas?

**L'honorable M. Jamieson:** A Londres? Je pense que Terre-Neuve s'est retiré. Il y a un agent général de la Nouvelle-Écosse mais je ne suis pas certain qu'il travaille pour les autres provinces de l'Atlantique. Je ne crois pas.

**Le sénateur McElman:** A une certaine époque, il y avait une maison des provinces de l'Atlantique, mais il n'y en a plus. Je pense que la Nouvelle-Écosse a son propre représentant.

**L'honorable M. Jamieson:** C'est exact, et je pense que c'est maintenant le seul. Je le sais, en fait.

**le sénateur Carter:** Vous avez mentionné des chiffres il y a un moment; on aurait augmenté le budget de \$2.3 millions à \$2.8 millions. Cette augmentation était-elle destinée seulement aux programmes d'information?

**L'honorable M. Jamieson:** Attendez un moment que je revoie ces chiffres. Oui. Si ma mémoire est bonne, c'était pour les affaires publiques en général.



[Text]

**Senator Carter:** That is on just one part of the information program.

**Mr. Patrick Reid, Director General, Bureau of Public Affairs, Department of External Affairs:** That budget, sir is the total of the information, academic relations and cultural effort that we have in the United States, subsidized by government.

**The Chairman:** That would be most things other than tourist information.

**Mr. Reid:** Yes, that is not included in that figure.

**Senator Rowe:** That would include *Canada Today* too, would it?

**Mr. Reid:** Yes. Forty thousand issues were printed.

**The Chairman:** It is fair to say that that would be most of our expenditures for activities other than tourist promotion?

**Mr. Reid:** Yes, and trade promotion.

**Senator Macnaughton:** How many scholarship programs would you have? Would it be included in that item?

**Mr. Reid:** Well, there are no scholarship programs with the United States, because we do not have a reciprocity with the United States, for rather obvious reasons.

**Senator Macnaughton:** I was thinking of Dale Thompson and his work at one of the local universities.

**Mr. Reid:** In Canadian studies. There are 200 universities in the United States now that have some sort of program on Canadian studies, which is a rather remarkable advance over the last two or three years. We have in Yale and in Harvard a subsidization of a visiting professorship from Canada. The objective, of course, is to have American professors teaching Canadian subjects in the universities, rather than having Canadian professors visiting down there.

**Senator McElman:** Or American professors teaching history in Canada?

**Hon. Mr. Jamieson:** That is not an External Affairs problem.

**Senator McElman:** Is it an immigration problem?

**Mr. Reid:** That is where the reciprocity breaks down.

**Senator Carter:** Your increase of \$40,000 to \$60,000 for this year is for studies, is it?

**Hon. Mr. Jamieson:** That is in a different category. That was on the enrichment of libraries part. Perhaps Mr. Reid would like to go into that.

**Mr. Reid:** That is for faculty enrichment of programs that will enable American professors to come to Canada for a specific seminar, and also to increase Canadian books in university libraries, and that sort of peripheral activity; but we have achieved those rather modest advances by taking away some of the programs from other countries.

[Traduction]

**le sénateur Carter:** Ce n'est que pour une partie du programme d'information.

**M. Patrick Reid, Directeur général du Bureau des Affaires publiques du ministère des Affaires extérieures:** Ce budget, monsieur, est affecté à l'ensemble des activités concernant l'information, les relations avec les universités et des affaires culturelles, que nous avons aux États-Unis et qui sont subventionnées par le gouvernement.

**Le président:** Il y aurait surtout des éléments autres que les informations touristiques.

**M. Reid:** Oui, cela n'est pas compris dans ce chiffre.

**Le sénateur Rowe:** *Le Canada aujourd'hui* y serait également compris, non?

**M. Reid:** Oui, 40,000 exemplaires ont été imprimés.

**le président:** Est-il juste de dire que ce serait-là l'ensemble de nos dépenses pour des activités autres que la promotion touristique?

**M. Reid:** Oui, la promotion commerciale en est aussi exclue.

**le sénateur Macnaughton:** Combien de programmes de bourses d'études auriez-vous? Cela serait-il compris sous cette rubrique?

**M. Reid:** Eh bien, il n'y a pas de programme de bourses d'études avec les États-Unis, parce que nous n'avons pas de réciprocité avec eux, et ce, pour des raisons évidentes.

**Le sénateur Macnaughton:** Je pensais à Dale Thompson et à son travail dans une des universités locales.

**M. Reid:** Au niveau des études canadiennes. Il y a actuellement 200 universités aux États-Unis qui ont une sorte de programme d'études canadiennes, ce qui est un progrès plutôt remarquable par rapport aux deux ou trois dernières années. Nous avons à Yale et à Harvard un programme de professeurs invités du Canada. Évidemment, on vise à retenir les services de professeurs américains pour enseigner des sujets canadiens dans les universités, plutôt que de faire venir des professeurs canadiens.

**Le sénateur McElman:** Ou à engager des professeurs américains qui enseignent l'histoire du Canada?

**L'honorable M. Jamieson:** Ce n'est pas un problème d'affaires extérieures.

**Le sénateur McElman:** C'est un problème d'immigration?

**M. Reid:** C'est là où la réciprocité entre en jeu.

**le sénateur Carter:** Votre augmentation de \$40,000 à \$60,000 pour cette année vise les études, non?

**L'honorable M. Jamieson:** C'est là une catégorie différente. C'était l'enrichissement des bibliothèques. M. Reid aimerait peut-être vous en parler.

**M. Reid:** C'est pour l'enrichissement des programmes universitaires qui permettront aux professeurs américains de venir au Canada pour un colloque déterminé; c'est également pour accroître les livres canadiens dans les bibliothèques universitaires, et pour des activités périphériques du genre. Mais nous avons réalisé ces progrès plutôt modestes en retirant une partie des programmes dans d'autres pays.

[Text]

**Senator Carter:** There were some cultural exchanges here, were there not? Some Americans came here a couple of weeks ago. Would that be under that program?

**Hon. Mr. Jamieson:** I am not sure, once again. I could ask Mr. Reid to talk about that.

**Senator Carter:** I understood they were cultural exchanges. Some of them were teachers.

**Mr. Reid:** There is a tremendous amount of activity going on outside government auspices, both ways, between universities and in the field of scholarships as well. There are teacher exchanges going on, and we welcome and applaud them. We do not subsidize them, however. This has been going on for a long time.

**Hon. Mr. Jamieson:** My recollection is that the U.S. government, in some of its programs, also has people that it helps to visit Canada, and so on.

**Senator Rowe:** Is there any exchange travel program, such as we have at the national level? And which we did have, I think, as between Canada and Europe? Are there any such programs as between Canada and the United States?

**Hon. Mr. Jamieson:** No, unless they be of a very specialized nature. For instance, I have mentioned the cultural exchanges of orchestras and performers, and so forth, but to the best of my recollection we do not have anything along the lines you mentioned. If you are talking about youth travel, and that sort of thing, none of that comes under our sponsorship.

**Mr. Reid:** The closest we have come to that is in terms of the high school book enrichment program. We have a program in the United States in terms of which we have books placed in high schools, and each year there is a competition. The winners of an essay competition on Canada have the opportunity to come to this country as visitors. That, however, is the only thing.

**Senator Rowe:** Would there be very many people involved there?

**Mr. Reid:** About 40 a year.

**Hon. Mr. Jamieson:** I have mentioned journalists, and this, of course, is another example of the kind of thing the senator was getting at.

**Senator McElman:** Along the same line, Mr. Chairman, the Government of Australia, under Gough Whitlam, confirmed now by Fraser, have established a chair at Harvard, I believe. They have committed \$1 million to a chair of Australian studies. Is it suggested that because of our proximity things of this nature are not required?

**Mr. Reid:** It is because each chair of foreign studies costs \$1 million.

**Senator McElman:** But we have not done anything of that magnitude.

**The Chairman:** Further to that, Senator McElman, and your example is a very good one, Japan, I think our report

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Il y a eu des échanges culturels ici, n'est-ce pas? Des Américains sont venus ici il y a quelques semaines. Était-ce dans le cadre de ce programme?

**L'honorable M. Jamieson:** Encore une fois je n'en suis pas certain. Je pourrais demander à M. Reid d'en parler.

**le sénateur Carter:** Si j'ai bien compris, il y a eu des échanges culturels. Dans certains cas, on échangeait des enseignants.

**M. Reid:** Il y a beaucoup d'activités en cours qui ne sont pas sous les auspices du gouvernement, entre les universités, et dans le domaine des bourses d'études. Il y a des échanges de professeurs, et nous les accueillons favorablement et les encourageons. Nous ne les subventionnons pas, cependant, et cet arrangement est en vigueur depuis un certain temps.

**L'honorable M. Jamieson:** Si mes souvenirs sont bons, le gouvernement américain aide également par certains programmes des personnes à visiter le Canada, etc.

**Le sénateur Rowe:** Y a-t-il des programmes de voyages-échanges comme ceux que nous avons au niveau national? Et qui existaient, je pense, entre le Canada et les États-Unis?

**L'honorable M. Jamieson:** Non, sauf dans des cas très précis. Par exemple, j'ai parlé des échanges culturels d'orchestres et d'exécutants, etc., mais si je me souviens bien, nous n'avons rien dans le genre des programmes que vous avez mentionnés. Si vous parlez de voyages-jeunesse, et de ces genres de programmes, cela n'est pas de notre ressort.

**M. Reid:** L'élément qui s'en rapproche le plus est le programme d'enrichissement de livres de niveau secondaire. Nous avons un programme aux États-Unis dans le cadre duquel nous plaçons des livres dans des écoles secondaires, et chaque année procédons à un concours. Les gagnants de ce concours de rédaction sur le Canada ont la possibilité de venir visiter le pays. C'est cependant le seul programme que nous ayons.

**Le sénateur Rowe:** Les gagnants de ces concours sont-ils nombreux?

**M. Reid:** Environ 40 par année.

**L'honorable M. Jamieson:** J'ai fait allusion aux journalistes, et cela est évidemment un autre exemple du genre de choses dont parlait le sénateur.

**Le sénateur McElman:** Dans le même ordre d'idée, mon-sieur le président, le gouvernement de l'Australie a, je pense, établi une chaire à Harvard, projet mis sur pied par Gough Whitlam et appuyé maintenant par Fraser. Ils ont engagé une somme de \$1 million pour créer une chaire d'études australiennes. Est-ce à dire qu'en raison de notre proximité, des éléments du genre ne sont pas nécessaires?

**M. Reid:** C'est parce que chaque chaire d'études étrangères coûte un million de dollars.

**Le sénateur McElman:** Mais nous n'avons rien fait de cette envergure.

**Le président:** Par ailleurs, sénateur McElman et votre exemple est très bon, le Japon a affecté \$10 millions à l'établis-



[Text]

indicated, spent \$10 million in setting up chairs of studies in the United States.

**Mr. Reid:** There is the chair at Harvard which was originated some years ago. There has been some difficulty about filling that chair. The chair having been established, it is the university that makes the selection, and Harvard has been somewhat reticent with regard to its selection of a Canadian professor to fill that chair in the last couple of years. We have been trying very hard to get it realized. That is the only chair of Canadian studies that exists, as such, but that would not ensure the full picture. As I mentioned a few minutes ago, there are about 200 different courses of one sort or another going on, and it is not necessary to have a chair of studies to make progress. In fact, the disbursement of \$1 million in faculty enrichment, with seed money put into various courses of Canadian studies, in our view, is decidedly preferable.

**Senator McElman:** This is the fact that I wanted on the record. Thank you.

**Senator Carter:** I think I will leave that for the present and go on to something else.

I think our report describes our relationship, or the change in our relationship. At the time our report came out we had previously been thinking in terms of a special relationship between Canada and the United States, but then I think the report concluded that perhaps what we were really thinking of was not that the special relationship would disappear, but rather that the conclusion that the special relationship meant special treatment would disappear. While most people were thinking that the old relationship had gone, the report maintained that it had not. If it had disappeared I think it probably has been restored with our Prime Minister's visit to Washington recently. Would you comment on that?

**Hon. Mr. Jamieson:** On the Prime Minister's visit I would rather use the word "enhanced" than "restored." I think there has always been, ever since the third option was proposed initially, some kind of misunderstanding—and perhaps some of us have to take responsibility for that—that in terms of reaching out for additional influence and the broadening of our base around the world—witness the European Economic Community and the Link, and other activities, which I would be glad to go into—somehow or other this suggested some diminishing of the American-Canadian relationship. In point of fact, that never was envisaged as being the case. I think the basic premise of the so-called third option was that we would continue to have a strong relationship with the United States, but that rather than concentrating our efforts on expanding that relationship to the exclusion of other things we would maintain it, but then we would move out into these other so-called spheres of influence.

With respect to whether there is a special relationship between the United States and Canada, to me it is essentially an argument of semantics, because the very nature of our geography makes it obvious that we have a special relationship. There is no other country with whom we are next door

[Traduction]

ment de chaires d'études aux États-Unis, selon les indications de notre rapport, je pense.

**M. Reid:** Il y a la chaire de Harvard qui a été mise sur pied il y a quelques années. Il y a eu quelques difficultés à combler ce poste. Après la création après la création d'une chaire, il appartient à l'université de faire la sélection et Harvard a quelque peu hésité à choisir un professeur canadien pour occuper cette chaire au cours des quelques dernières années. Nous avons travaillé très fort pour l'obtenir. C'est la seule chaire d'études canadiennes, en tant que telle, mais cela ne suffit pas. Comme je l'ai mentionné il y a quelques instants, on donne environ 200 cours différents d'un genre ou d'un autre et il n'est pas nécessaire de posséder une chaire d'études pour faire des progrès. En fait, le débours d'un million de dollars pour enrichir une faculté et des investissements dans les différents cours d'études canadiennes, sont, à notre avis, décidément préférables.

**Le sénateur McElman:** Voilà ce que je voulais voir inscrit au compte rendu. Je vous remercie.

**Le sénateur Carter:** Je crois que je vais laisser cette question de côté pour l'instant et aborder un autre sujet.

Notre rapport décrit, je crois, nos relations, ou les changements survenus dans nos relations. Avant la publication de notre rapport, nous pensions à des relations entre le Canada et les États-Unis. Toutefois le rapport a conclu que peut-être il ne s'agissait pas de disposition des relations spéciales mais plutôt de la disparition du traitement spécial qui en découlait. Alors que la plupart des gens croyaient que les anciennes relations avaient disparu, le rapport concluait qu'il n'en était rien. Si elles ont réellement disparu, la visite récente de notre Premier ministre à Washington les a probablement renouvelées. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

**L'honorable M. Jamieson:** Je dirai plutôt que cette visite du Premier ministre, a «amélioré» et non «renouvelé» nos relations avec les États-Unis. Je crois qu'il y a toujours eu, même lorsqu'on a proposé la troisième option, une certaine incompréhension—et certains d'entre nous en sommes peut-être responsables. En cherchant à obtenir plus d'influence et à accroître nos relations dans le monde, par exemple par la Communauté économique européenne en établissant le Lien, et d'autres activités que je serais heureux d'aborder, on a plus ou moins laissé croire que nos relations avec les États-Unis perdaient de l'importance. Tel n'a jamais été le cas en fait. Je crois que le fondement de cette prétendue troisième option était la perpétuation de nos relations fermes avec les États-Unis; cependant, au lieu de concentrer nos efforts à accroître ces relations à l'exclusion de toute autre, nous allions tenter de les préserver en essayant de pénétrer dans ce qu'on appelle dans d'autres sphères d'influence.

Quant à la question de savoir s'il existe des relations spéciales entre les États-Unis et le Canada, cela me semble essentiellement une question rhétorique, parce que la nature même de notre géographie rend la réponse évidente. Nous ne sommes voisins d'aucun autre pays. Nous ne pouvons faire autrement



[Text]

neighbours. You cannot call any country to whom you sell 65 or 70 per cent of your exports anything other than special.

In all those terms it seems to me that we are really quite off the mark if we think there is not a special relationship between Canada and the United States. I think what was meant—and perhaps you will forgive my extended answer—was that, given our additional maturity in Canada and our wish for the ability to, in a sense, stand on our own two feet, we could not expect the United States to deal with us, as in some instances they have in the past, by giving some kind of concession to Canada that it would not give to anybody else. In that sense our relationship perhaps is not as “special” as it once was. I repeat that I personally, for as long as I am in this job, will never argue anything other than that we have a special relationship with the United States, and that it is absolutely imperative to the foreign policy interests of this country to maintain strong and friendly relationships.

**Senator Carter:** I do not know how much our report can claim credit for getting the invitation to our Prime Minister, but we did include it in our recommendations. Apparently you only got in just under the wire, because I understand they are going to discontinue the practice.

**Hon. Mr. Jamieson:** Not the visits.

**Senator Carter:** I mean the address to Congress.

**Hon. Mr. Jamieson:** There is some suggestion that they ought to cut down on those.

**Senator Carter:** Could you tell us a little more, in the context of the recommendations, about the impact of the Prime Minister's speech in Washington?

**Hon. Mr. Jamieson:** In the first place, I think it is not insignificant that there was a very, very large and interested turn-out of American legislators for the Prime Minister's speech. I do not wish to draw comparisons, but there have been other foreign leaders who have not had as large an audience by a wide margin. I would think that that in itself is a reflection of a substantial degree of interest among American legislators in Canadian affairs.

I think the content of the speech itself was almost dead on for that audience, in terms of, first of all, their interest in Canada and their concern about Canadian unity, but also their wish—if I can be philosophical for a moment—in the post-Watergate era, with the new spirit, as was described by the new President, Mr. Carter, to have somebody tell them that they understood the magnitude of the burden that is on the United States. I think the mixture in the speech of comments about our friendship with the United States and our understanding for the problems they have, plus the articulation of the Canadian perspective from the Prime Minister's point of view and from the federal government's point of view, was very useful, and was very well received.

If I may, let me just say that one of the things that perhaps we in this country ought to be a little bit more considerate of

[Traduction]

que dire que nos relations avec un pays auquel nous vendons 65 à 70% de nos exportations sont spéciales.

A la lumière de cela, il me semble qu'il serait assez erroné de penser qu'il n'y a pas de relations spéciales entre le Canada et les États-Unis. On voulait dire, je crois—j'espère que vous me pardonneriez cette réponse assez longue—qu'en raison de la plus grande maturité du Canada et de notre désir, en un sens, de nous affirmer comme pays, nous ne pouvions espérer que les États-Unis transigeraient avec nous, comme ils l'ont déjà fait par le passé en nous faisant des concessions qu'ils n'auraient accordées à aucun autre pays. En ce sens, nos relations ne sont peut-être plus aussi spéciales qu'elles ne l'étaient auparavant. Je répète que tant que j'occuperai ce poste, je soutiendrai constamment que nous avons des relations spéciales avec les États-Unis, et qu'il est absolument impératif, dans les intérêts de notre politique étrangère, de préserver le caractère solide et amical de ces relations.

**Le sénateur Carter:** Je ne sais pas dans quelle mesure notre rapport peut s'attribuer le mérite de l'invitation envoyée à notre Premier ministre, mais nous l'avions mentionné dans nos recommandations. Il semblerait que le Canada ait été un des derniers pays à bénéficier de cette formule; apparemment, vous avez entendu des rumeurs selon lesquelles les États-Unis abandonneraient cette pratique.

**L'honorable M. Jamieson:** Pas les visites.

**Le sénateur Carter:** Non, je veux dire les discours devant les membres du Congrès.

**L'honorable M. Jamieson:** On a suggéré en effet l'abandon de cette tradition.

**Le sénateur Carter:** Pouvez-vous nous en dire un peu plus, dans le cadre des recommandations, sur les répercussions du discours du Premier ministre à Washington?

**L'honorable M. Jamieson:** Tout d'abord, il me paraît très significatif qu'un très grand nombre d'hommes politiques américains aient à ce point réagi au discours du premier ministre. Sans vouloir établir de comparaisons, je soulignerais cependant que d'autres chefs d'État n'ont pas suscité une attention aussi marquée, ce qui illustre en soit l'intérêt particulier des gouvernants américains à l'égard du Canada.

J'estime que l'auditoire était particulièrement réceptif au contenu du discours tout d'abord, encore une fois en raison de son intérêt pour le Canada, de ses préoccupations quant à l'unité de notre pays, et aussi, je me permettrais cette parenthèse historique pour un moment, parce qu'après la période du Watergate, avec le nouvel état d'esprit dont le nouveau président, M. Carter, a souligné l'avènement, les Américains souhaitaient que quelqu'un reconnaisse les responsabilités gigantesques qui incombent aux États-Unis. Le discours du premier ministre où il a souligné notre amitié avec cette nation, notre compréhension de ses problèmes, et où il a situé la position du Canada de son point de vue et selon l'optique du gouvernement fédéral, ce discours, dis-je, a été non seulement très utile, mais aussi très bien accueilli.

Je voudrais me permettre de rappeler, comme je le disais plus tôt, que le Canada devrait se montrer plus bienveillant à

*[Text]*

sometimes about the United States is the point I mentioned about the enormity of the responsibility that country is carrying today. All you have to do is realize how much ground to a halt in the last half of 1976 when the presidential election was under way and there was uncertainty about what the leadership was going to be. There were the SALT talks, for instance, on disarmament; the whole question of tariff negotiations in Geneva; the north-south dialogue; the International Monetary Fund. You can go right across the whole spectrum. The world, for all practical purposes, was almost immobilized on every big issue until the American people had made a decision on who was going to be in the White House. Today President Carter is starting to sort all those things out, so he should have not only our sympathy but our prayers and our support.

**The Chairman:** Perhaps I could interject and add to that. I am sure Mr. Prud'homme, who is with us, who is chairman of the corresponding committee in the House of Commons, would agree with this. The leading members of the Congress, Senators Humphrey, McGovern and others, were not just being polite when you saw them on the television. Those of us who were there and attended the lunch they had for us following the Prime Minister's speech can attest to the fact that privately as well they were simply effusive about his address and his visit.

**Senator Rowe:** That was obvious from the TV presentation itself.

**The Chairman:** I am sure Mr. Prud'homme would agree with that.

**Senator Rowe:** These men were in absolute unanimity. This would not happen if it were not a real thing.

**Senator Carter:** I should like to follow up shortly on that. Has there been any result you have noted following this impact?

**Hon. Mr. Jamieson:** Of the visit and so on?

**Senator Carter:** Yes, the visit and the address.

**Hon. Mr. Jamieson:** Indeed yes. I think much more. Again may I recall for honourable senators what I said about the distinction between the Administration and the Congress. I could not point to any congressional action, and I think it would be very unreasonable to expect to do so in a matter of two or three weeks. But clearly on the administrative side it is not an exaggeration to say that the government here has established a very real rapport from the top down. I mentioned that four of my colleagues have been to Washington in the last couple of weeks since the visit, and in each case there has been substantial progress on bilateral and multilateral issues. I think it is very, very clear that this administration in the United States wants to work cooperatively with Canada, not just on matters relating to our two countries, but in terms of the whole range of world problems as well.

*[Traduction]*

l'égard des États-Unis, étant donné leurs considérables responsabilités à l'heure actuelle. Il ne faut pas oublier qu'à la fin de 1976, l'élection présidentielle et l'incertitude que représentait son issue avaient suscité un très grand ralentissement sur la scène politique internationale. Il faut rappeler par exemple les entretiens SALT sur le désarmement; l'importante question des discussions de Genève sur les tarifs; le dialogue Nord-Sud; les accords du Fonds monétaire international, et je ne cite là que certains aspects d'un éventail considérable. A toutes fins pratiques, le monde était pratiquement au «point mort» sur toutes les questions importantes, en attendant que le peuple américain détermine à qui il voulait confier la présidence. Aujourd'hui, M. Carter commence à s'atteler à toutes ces questions, et il mérite non seulement notre sympathie, mais aussi nos prières et notre soutien.

**Le président:** Je me permettrais de vous interrompre, mais pour abonder dans votre sens; je suis persuadé que M. Prud'homme, qui est parmi nous et qui préside le Comité analogue de la Chambre des communes sera d'accord avec moi à cet égard. Les principaux représentants du Congrès, les sénateurs Humphrey, McGovern et d'autres encore, n'étaient pas simplement polis pendant les cérémonies télévisées. Ceux d'entre nous qui étaient sur place et qui étaient invités au déjeuner offert après le discours du premier ministre peuvent affirmer qu'en privé ils étaient extrêmement enthousiastes au sujet du discours et de la visite du premier ministre.

**Le sénateur Rowe:** C'est ce qui était évident d'après le programme télévisé.

**Le président:** Je suis sûr que M. Prud'homme en conviendra.

**Le sénateur Rowe:** Il n'y avait aucune dissension parmi eux, et une telle unanimité prouve bien leur sincérité.

**Le sénateur Carter:** Je voudrais revenir brièvement à ce sujet; avez-vous constaté des résultats par la suite?

**L'honorable M. Jamieson:** Après la visite et ainsi de suite?

**Le sénateur Carter:** Oui, à la suite de la visite et du discours.

**L'honorable M. Jamieson:** Certainement, plus visibles qu'avant. Je voudrais rappeler aux honorables sénateurs la distinction dont j'ai déjà parlé entre le gouvernement et le Congrès. Je ne pourrais pas citer de geste de la part de ce dernier, et il serait difficile de se prononcer avant deux ou trois semaines. Mais pour ce qui est du gouvernement, il n'est pas exagéré de dire qu'il a établi un contact très réel à tous les niveaux. J'ai signalé que quatre de mes collègues se sont rendus à Washington ces dernières semaines et ils ont constaté d'importants progrès sur des questions bilatérales et multilatérales. Il me paraît très clair que ce gouvernement souhaite une coopération avec le Canada, non seulement sur des questions qui concernent nos deux pays, mais sur tous les problèmes qui se posent sur l'échelle internationale.



[Text]

**Senator Cameron:** Earlier in your remarks, Mr. Minister, you suggested that an amount of \$1 million had been set aside for books. I did not get the period of time.

**Hon. Mr. Jamieson:** That was the bicentennial book.

**Senator Cameron:** Just the one shot?

**Hon. Mr. Jamieson:** That is right.

**Senator Cameron:** Do you have any idea how many books there were, and roughly what were the guidelines for selection and distribution?

**Senator Carter:** This was just one book. *Between Friends* was it?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes.

**Senator Rowe:** The \$1 million was the cost of production.

**Hon. Mr. Jamieson:** The \$1 million was for production of that bicentennial gift book.

**Senator Cameron:** I had misunderstood that.

**Senator McElman:** It was not just one copy.

**Hon. Mr. Jamieson:** Goodness no; there were 14,000 copies.

**Senator Cameron:** That is what I wanted to know.

**Senator McElman:** Many were distributed in Canada as well as in the United States.

**Hon. Mr. Jamieson:** That is right.

**Senator McElman:** For the cross-fertilization.

**Senator Rowe:** Only this morning I noticed in a book store in Montreal, and elsewhere, that the book is on sale there now. It is on sale right across Canada, so I presume there is some financial return coming back to the Government of Canada all the time, is there not?

**Mr. Reid:** I am not quite sure what the answer is, senator. The amount of \$1 million was given to the National Film Board to carry out the production of the book over a period of two to three years. There were an enormous number of photographs gathered along the border, following which the selection process commenced. The amount required to finance the project, along with the production of a certain number of copies, of which the Department of External Affairs acquired about 15,000, was \$1 million. Of the 15,000 copies received by the Department of External Affairs, 14,000 were distributed, primarily through posts in the United States. Each post was required to produce a list of all of the opinion formers and prime contacts, as well as those with whom they would like to make contact, and the heads of posts went out and called on most of the people individually. It was a tremendous public relations effort, and the result was really quite astounding in terms of the media coverage and the letters which came back from all of the recipients, from Mr. Connally in Texas to the

[Traduction]

**Le sénateur Cameron:** Vous avez signalé dans votre exposé, monsieur le ministre, qu'un million de dollars avaient été séparément consacrés à des livres, mais je n'ai pas bien compris sur quelle période.

**L'honorable M. Jamieson:** C'était le livre dédié au bicentenaire américain.

**Le sénateur Cameron:** Toute la somme?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le sénateur Cameron:** Avez-vous une idée du nombre de livres imprimés et dans leurs grandes lignes, quelles étaient les critères de sélection et de distribution?

**Le sénateur Carter:** Il s'agissait d'un seul livre, *Entre amis* n'est-ce pas?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le sénateur Rowe:** Ce million de dollars était leur coût de production.

**L'honorable M. Jamieson:** Ce million de dollars est ce qu'a coûté la production de ce livre-cadeau, offert en souvenir du bicentenaire.

**Le sénateur Cameron:** Je n'ai pas très bien compris cela.

**Le sénateur McElman:** Ce n'était pas pour un seul exemplaire.

**L'honorable M. Jamieson:** Évidemment non; il y en avait 14,000.

**Le sénateur Cameron:** C'est ce que je voulais savoir.

**Le sénateur McElman:** De nombreux exemplaires en ont été distribués tant au Canada qu'aux États-Unis.

**L'honorable M. Jamieson:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Dans le but d'entretenir les bonnes relations.

**Le sénateur Rowe:** Ce n'est que ce matin que j'ai remarqué que le livre était en vente dans une librairie de Montréal et dans d'autres librairies. Il est en vente maintenant dans tout le pays; donc je suppose que sa vente est une source de rapport constant pour le gouvernement fédéral, n'est-ce pas?

**M. Reid:** Je ne suis pas certain de la réponse, sénateur. On a donné à l'office national du film cette somme d'un million de dollars pour la production du livre qui devait s'échelonner sur une période de deux à trois ans. On a réuni un très grand nombre de photographies le long de la frontière, puis on a procédé à une sélection. On avait évalué à un million de dollars la somme nécessaire au financement du projet et à la production d'un certain nombre d'exemplaires, dont 15,000 devaient aller au ministère des Affaires extérieures. Des 15,000 exemplaires reçus par ce ministère, 14,000 ont été distribués surtout par l'intermédiaire des postes aux États-Unis. Chacun devait nous envoyer une liste des personnes influentes, des contacts essentiels et de tous ceux qu'on désirait toucher; les chefs de poste sont allés eux-mêmes trouver les gens. Cela a constitué un très gros travail de relations publiques et les résultats ont été assez étonnants, du moins pour ce qui est de l'attention que lui ont accordée les organes d'information et de le correspondance qu'on a reçue de toutes les personnes à qui on a offert le



[Text]

President himself. The production of the book is now going on commercially. I do not know what the financial arrangements are in connection with the commercial venture.

**Senator Lang:** Mr. Minister, in connection with the income tax amendments of last year, and apart from the matter of commercial deletion, which I gather is under discussion now, have there been any subsequent repercussions? Is there any further static, if I may use that word, in the broadcasting and publishing areas?

**Hon. Mr. Jamieson:** No, there is nothing of which I am personally aware. When I accompanied the Prime Minister to Washington I was asked about the matter of commercial deletion at a press conference, and there was only that one question on it. Apart from that, it was not raised in any of the other meetings we had. I think there was appreciation on the part of the Administration in the U.S. that we decided to hold off on the so-called commercial deletion policy. Beyond that, there has not been anything since the legislation was proclaimed.

**Senator Lang:** In view of having taken the position at the time that such legislation was an internal taxation matter, are we taking any position with the U.S. administration in connection with their convention expense disallowance legislation which affects Canada?

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, the matter was discussed at a number of levels in Washington, including between the President and the Prime Minister. It is a complex question, both for the United States and for ourselves. The American administration is determined to eliminate what it regards as a rip-off of the so-called convention traffic. The legislation certainly was not aimed at Canada in that sense, so there was a request on our part that they take a look at it to see if perhaps there was not in fact some agreement that could be entered into between us to exclude Canada from the legislation. That is now under consideration. I did see where a congressman made some comment to the effect that if Canada is looking for relief from that particular measure it perhaps ought to be considered in relation to the border television issue. That is perhaps what prompted your question.

**Senator Lang:** I was not aware of that, but I did anticipate that type of thing arising.

**Hon. Mr. Jamieson:** It is conceivable; and in these kinds of things we will be reminded that we took certain actions, when something is on the other side of the fence. But it only came from one congressman, to the best of my knowledge.

**Senator Cameron:** Unless that regulation can be changed, it could be quite a blow to my home town, Banff.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes. It is also, of course, a reflection of the American government's intentions, I repeat, to ensure that

[Traduction]

livre, depuis M. Connolly au Texas jusqu'au président lui-même. La production du livre se fait maintenant sur une base commerciale. Je ne connais pas la nature précise des dispositions financières prises relativement à la production du livre sur une base commerciale.

**Le sénateur Lang:** Monsieur le ministre, en rapport avec les modifications de l'an dernier à la Loi de l'impôt sur le revenu et indépendamment des questions de black-out des messages publicitaires, présentement à l'étude, y a-t-il eu d'autres rebondissements à cette affaire? Y a-t-il d'autres perturbations, si je peux me permettre l'expression, dans les secteurs de la radio-diffusion et de la presse?

**L'honorable M. Jamieson:** Non, pas que je sache. Lorsque j'ai accompagné le premier ministre à Washington, on m'a posé une question sur le black-out de la publicité lors d'une conférence de presse et cela a été la seule. À part cela, le sujet n'a pas été soulevé dans aucune autre rencontre. Je pense que le gouvernement a apprécié le fait que nous décidions de suspendre temporairement notre politique dite de suppression des messages publicitaires. Hormis cela, il n'y a eu rien de fait depuis que la loi a été adoptée.

**le sénateur Lang:** Vu qu'à cette époque nous étions d'avis que l'adoption de cette loi constituait une mesure nationale d'imposition, avons-nous adopté une position précise vis-à-vis du gouvernement des États-Unis en ce qui concerne les nouvelles lois américaines empêchant les sociétés américaines de déduire de leurs impôts les dépenses faites à l'occasion de congrès tenus à l'extérieur des États-Unis, politique qui pénalise le Canada?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, la question a été discutée à un certain nombre de niveaux à Washington, et même entre le président et le premier ministre. C'est une question complexe, tant pour les Américains que pour les Canadiens. Le gouvernement américain est décidé à éliminer ce qu'il considère comme l'escroquerie dite du trafic des conventions. La loi ne visait certainement pas le Canada. On a donc demandé aux Américains d'étudier la question pour voir s'il ne serait pas possible, en fait, de trouver une forme d'entente qui permettrait de soustraire le Canada aux dispositions de cette loi. C'est ce qu'on étudie présentement. J'ai entendu dire qu'un membre du Congrès avait déclaré que si le Canada cherche à être exclu des dispositions de cette loi, il faudrait peut-être étudier la question en même temps que celle des postes de télévision frontaliers. C'est peut-être ce qui a motivé votre question.

**Le sénateur Lang:** Je ne savais pas cela, mais je m'y attendais.

**L'honorable M. Jamieson:** On peut le concevoir, et on se rappellera que dans des situations de ce genre nous avons pris certaines mesures, quand il se passe quelque chose de l'autre côté. Mais autant que je sache, un seul membre du Congrès y a fait allusion.

**Le sénateur Cameron:** Si ce règlement n'est pas modifié, il pourrait porter un dur coup à ma ville, Banff.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui. C'est aussi évidemment un reflet des intentions du gouvernement américain, je le répète,

[Text]

only legitimate expenses are allowed. I should say, by the way, that while I am not an expert in the subject I am told that in some respects our tax legislation relating to conventions is stiffer than that of the United States.

**Senator Lang:** Is FIRA on the agenda at all these days? Is that accepted?

**Hon. Mr. Jamieson:** I think that the Americans have now recognized the legitimacy, if you like, of those actions. There was, again, no complaint raised. I think that in the initial stages and I speak with some experience, having been in Industry, Trade and Commerce at the time—there was some fear that there might be some distortion of it that would cause it to bear more heavily on United States applicants. Now that they are satisfied that it is being applied even handedly, and they have had an opportunity of reviewing the record over the last couple of years since its inception, there appears to be general agreement that it is not an unreasonable law and it is being applied fairly.

The one qualification to that, of course, is the extremely complex one which we are dealing with now, relating to the patents, copyrights and various other elements, all of which were reflected in the so-called Westinghouse case. This is unquestionably a matter which we in Canada will have to deal with and probably do in conjunction with the United States. On FIRA as a whole, I do not find it is now inhibiting as far as the Administration is concerned. There are still some businessmen in the United States who are concerned about it, not so much for its own impact but for what it may reflect in terms of Canadian attitudes.

**Senator Macnaughton:** There are a lot in Canada, too.

**Hon. Mr. Jamieson:** That is possible.

**Senator McElman:** I would like to go back to the provincial scene, again, if I could, on the same tack as before. I will hark back to something that happened just a few years ago, when we had the so-called oil crisis embargoes by the Arab suppliers and so on. Canada instituted its policy about how much we would supply to the United States at that time. Part of it included the cutting off of supply from a refinery in my province to a major industry in the pulp and paper field, just across the border in Maine. As you know, for many years New Brunswick and Maine have been conducting their own international affairs. They really do not ask Ottawa or Washington what they think about it. They just go ahead and do not upset any applecarts. I am watching your officials to see if they are reacting.

**Hon. Mr. Jamieson:** It is a bit like I do with St. Pierre et Miquelon.

**Senator McElman:** Anyway, it has worked very well. In consequence of that there have been many, many across-the-

[Traduction]

que de veiller à ce que seules les dépenses légitimes soient autorisées. Je dirai en passant que, sans être expert en la matière, je me suis laissé dire que, à certains égards, notre réglementation fiscale était plus stricte que celle des États-Unis.

**Le sénateur Lang:** L'étude de l'Agence d'examen de l'investissement étranger est-elle à l'ordre du jour ces temps-ci? Est-ce accepté?

**L'honorable Jamieson:** Je pense que les Américains ont maintenant reconnu la légitimité de ces mesures. Je le répète, aucune plainte n'a été présentée. Je pense qu'au tout début—et je parle par expérience puisque j'ai travaillé au ministère de l'Industrie et du Commerce à l'époque—on craignait qu'il y ait un peu de déformation, que le règlement finisse par peser plus lourdement sur les demandeurs américains. Maintenant qu'ils ont pu se rendre compte qu'il est appliqué également, qu'ils ont eu l'occasion de réviser les dossiers accumulés au cours des quelques années écoulées depuis l'adoption du règlement, il semble s'établir un consensus selon lequel cette loi n'est pas déraisonnable et qu'elle est appliquée équitablement.

La seule réserve que nous ferions a évidemment trait à l'extrême complexité du problème particulier dont nous traitons actuellement, c'est-à-dire celui des brevets, des droits d'auteurs et de divers autres éléments, tous intervenant dans l'affaire dite Westinghouse. C'est sûrement une question que nous devons débattre au Canada et il faudra probablement le faire en collaboration avec les États-Unis. Pour ce qui est de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, je ne crois pas qu'elle soit actuellement prohibitive, du moins en ce qui concerne son administration. Certains hommes d'affaires américains s'inquiètent encore à ce sujet, non pas à cause de son impact propre, mais plutôt à cause de ce qu'elle peut signifier du point de vue de l'attitude canadienne.

**Le sénateur Macnaughton:** Il y en a aussi beaucoup au Canada.

**L'honorable M. Jamieson:** C'est possible.

**Le sénateur McElman:** J'aimerais revenir sur la scène provinciale, sur la même lancée qu'avant. Je remonterai à un événement survenu il y a seulement quelques années, quand nous avons subi la présumée crise du pétrole et les embargos des exportateurs arabes. Le Canada a alors établi sa politique définissant le volume de pétrole que nous acheminerions vers les États-Unis. Elle prévoyait la cessation de l'approvisionnement qu'assurait une raffinerie de ma province à une grande industrie de pâte et papier située tout juste de l'autre côté de la frontière, dans le Maine. Comme vous le savez, le Nouveau-Brunswick et l'État du Maine dirigent depuis de nombreuses années leurs propres affaires internationales. Ils ne sollicitent nullement l'opinion d'Ottawa ni de Washington. Ils mènent leurs affaires comme bon leur semble, sans causer aucun chambardement diplomatique. Je surveille vos représentants officiels pour voir s'ils réagissent.

**L'honorable M. Jamieson:** C'est un peu ce que je fais dans le cas de Saint-Pierre-et-Miquelon.

**Le sénateur McElman:** De toute façon, cela a très bien fonctionné. Et en conséquence de nombreux, et même très



[Text]

border agreements that have not infringed upon the national prerogatives. In this instance, a large mill was shutting down and the premier of my province had to exert tremendous pressure upon the national government to immediately correct this. It was an obvious oversight because the supply of wood for that mill was largely from New Brunswick. The supply of a large amount of the labour to the mill was from New Brunswick. It was actually an international operation. The relations between Maine and New Brunswick, and consequently between Canada and the United States, became very strained along that section of our border while this was being settled during the very short period of time encompassed by weeks only. But it was quite an unnecessary strain on our relations, and it should not have happened.

So, Mr. Minister, I come back again to the recommendation in our report in respect of those people in your department who are particularly responsible for the provincial aspect of international relations. Rather than waiting for something to erupt, as was the case in Manitoba when it started to negotiate the Garrison Dam project, and so on, would it not be of value to have a conscious policy to have those particular officers in your department spend more time out in the provinces, in the provincial capitals, working on an educative basis with the provincial governments and their officers involved in such matters so that this sort of thing would be diminished? In our country at the moment we are looking very hard at our Constitution and what decentralization there might be, what changes there might be, what provincial inputs there might be. Would this recommendation not be useful in improving the situation within Canada and at the same time improving Canada-U.S. relations?

**Hon. Mr. Jamieson:** I think the short answer is clearly yes. It depends upon how it is implemented and what the level of cooperation is in so far as the province is concerned and what the objective of the province is.

Let me put it this way: If the province is simply seeking advice and assistance and support for objectives which can clearly be identified as being national objectives, even though they only apply to a particular region of the country, then I see nothing wrong with the kind of arrangements you are talking about, and, indeed, as I have said earlier this afternoon, we would encourage it.

The question of whether or not we should have people in the provinces who are, to use a colloquialism, grinding a particular province's axe—

**Senator McElman:** No, no. This recommendation is not on a continuing basis, Mr. Minister. It recommends that your officers spend a relatively short period of time in the provinces.

**Hon. Mr. Jamieson:** I think I answered earlier that we had been doing that. There is a more detailed answer here that the provincial interests officer—that is the gentleman to whom we

[Traduction]

nombreux accords ont été conclus par-delà la frontière, des accords qui n'ont pas empiété sur les prérogatives nationales. Dans ce cas particulier, une importante usine fermait ses portes et le Premier ministre de ma province a dû exercer des pressions considérables auprès du gouvernement fédéral pour que cette situation soit corrigée sur-le-champ. Cette mesure avait de toute évidence été prise inconsidérément puisque l'approvisionnement de bois destiné à cette usine provenait en grande partie du Nouveau-Brunswick, de même qu'une partie importante de l'effectif travaillant à cette usine. Il s'agissait effectivement d'une exploitation internationale. Les relations entre le Maine et le Nouveau-Brunswick, et par conséquent entre le Canada et les États-Unis, sont devenues très tendues le long de cette partie de notre frontière, pendant que l'on s'affairait à régler cette question, soit pendant une très courte période qui en réalité ne se calcule qu'en semaines seulement. Mais c'était de toute façon une tension inutile dans nos relations, et elle n'aurait pas dû se produire.

Ainsi donc, monsieur le Ministre, je reviens à la recommandation contenue dans notre rapport relativement à ces personnes de votre Ministère qui assument plus particulièrement la responsabilité des questions provinciales dans le cadre des relations internationales. Plutôt que d'attendre que quelque chose explose, comme ce fut le cas au Manitoba quand cette province a commencé à négocier pour le projet du barrage Garrison, ne vaudrait-il pas mieux adopter une politique qui permettrait à vos agents de passer plus de temps dans les provinces et leurs capitales à travailler, à des fins d'éducation en collaboration avec les gouvernements provinciaux et leurs fonctionnaires s'occupant de ces questions afin que l'on réduise ce genre de problèmes. Dans notre pays, nous examinons actuellement très sérieusement notre constitution, les possibilités de décentralisation, de changements, le rôle implications des provinces. Cette recommandation ne pourrait-elle pas aider à améliorer la situation au Canada et, du même coup, nos relations avec les États-Unis?

**L'honorable M. Jamieson:** Je crois que la réponse la plus brève est certainement: oui. Tout dépend de la façon dont elle est mise en œuvre, du degré de collaboration de la province et de l'objectif que poursuit cette dernière.

On pourrait encore dire ceci: si la province cherche simplement à obtenir des conseils, de l'aide et du soutien pour des objectifs à caractère nettement national, même s'ils ne s'appliquent qu'à une région particulière du pays, alors je ne trouve rien à redire aux types d'arrangements dont vous parlez mieux, comme je l'ai affirmé plus tôt cet après-midi, je les encourage.

Quant à la question de savoir si nous devons être représentés dans une province par des personnes soucieuses de ses intérêts particuliers de...

**Le sénateur McElman:** Non, non. Cette recommandation n'est pas conçue pour être appliquée d'une façon permanente, monsieur le ministre. Elle recommande que vos fonctionnaires ne restent que relativement peu de temps dans les provinces.

**L'honorable M. Jamieson:** J'ai répondu à cela plus tôt, je crois, en affirmant que nous le faisons déjà. Vous avez ici une réponse plus détaillée en ce sens que l'agent chargé des intérêts



[Text]

referred earlier—should visit provincial capitals before taking up his appointment in Washington in order to establish effective contact with provincial interlocutors. And these visits have been supplemented by visits by the ambassador and by others. So the program, for instance, has consuls and consul generals visit provincial capitals. We have had our man in Seattle go to Victoria and to Edmonton. So there has been a good deal of that kind of thing as well as the federal-provincial co-ordinating division of the department which has established a system of working visits by departmental officials to all provincial capitals. So there is a substantial amount of liaison going on.

I was under the impression that you were talking about something somewhat different, or something which might involve a permanent presence of federal Department of External Affairs people in the provinces.

**Senator McElman:** No—

**Hon. Mr. Jamieson:** Sorry.

**Senator McElman:** No; my suggestion was only that the educative process of those within your department who are involved in these matters be souped up from where it is in order that the sensitivity to the particular problems in the provinces be enhanced, and appreciably enhanced.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes.

**Senator McElman:** Because there have been examples and, I suggest, a fair number of them, in which it is indicated that the provincial interest has come up only after a policy has been adopted in cross-border relations and it then turns out that a particular provincial interest has been really not taken into account.

**Hon. Mr. Jamieson:** I repeat that I believe the more we can reflect appropriate provincial interests in our foreign policy, the better. The operative word for me is "appropriate." It is not the same in all the provinces all the time.

**Senator McElman:** Exactly.

**Senator Rowe:** To whom does the provincial man in Washington report; is it to the ambassador?

**Hon. Mr. Jamieson:** To the ambassador.

**Senator Lang:** Mr. Minister, I recall some years ago, I believe during the 1950s, that the International Nickel Company incurred the extreme displeasure of the United States government by refusing to sell nickel to the United States for stockpile purpose. With that background, I have a two-part question: Is the United States administration sufficiently apprised of the potential effect on INCO of the seabed mining of nickel? If so, are they sympathetic to its potential impact on the economy of Ontario?

**Hon. Mr. Jamieson:** They have certainly been apprised of it and I suspect that they are aware of it, because it is not, of course, a uniquely Canadian problem. I said earlier that I would be prepared to speak in more detail of the Law of the

[Traduction]

provinciaux, c'est-à-dire la personne à laquelle nous avons fait allusion plus tôt, devrait rendre visite aux capitales provinciales avant d'aller en poste à Washington, de façon à établir de vraies relations avec les interlocuteurs des provinces. Mais ces visites ont été remplacées par des visites d'ambassadeurs et d'autres personnes. C'est ainsi que dans le cadre du programme, des consuls et consuls généraux rendent visite aux capitales provinciales. Notre représentant à Seattle, par exemple s'est rendu à Victoria et à Edmonton. Comme vous le voyez, ce genre de relations est bien établi, de même que la Direction de la coordination fédérale-provinciale du ministère qui a institué un système de visites de travail des fonctionnaires du ministère dans toutes les capitales provinciales. Il existe donc déjà tout un réseau de relations.

J'avais l'impression que vous parliez de quelque chose d'un peu différent, ou de quelque chose qui pourrait nécessiter la présence permanente de représentants du ministère fédéral des Affaires extérieures dans les provinces.

**Le sénateur McElman:** Non.

**L'honorable M. Jamieson:** Excusez-moi.

**Le sénateur McElman:** Non; je proposais seulement d'accélérer le processus de formation des responsables de votre ministère qui s'occupent de ces affaires, de façon à ce qu'ils deviennent plus sensibles aux problèmes particuliers des provinces, oui beaucoup plus sensibles.

**L'honorable M. Jamieson:** Je comprends.

**Le sénateur McElman:** En effet, me semble-t-il, dans de nombreux cas l'intérêt de la province n'a été perçu qu'après l'adoption d'une politique résultant de négociations avec les États-Unis, et il s'est avéré alors que l'on n'a pas vraiment tenu compte des intérêts particuliers de la province.

**L'honorable M. Jamieson:** Je le répète, la situation sera d'autant meilleure que nous arriverons à traduire les justes intérêts des provinces en matière de politique étrangère. C'est l'adjectif juste qui est le mot clé pour moi, car ces intérêts ne sont pas identiques dans toutes les provinces, en tout temps.

**Le sénateur McElman:** Justement, justement!

**Le sénateur Rowe:** De qui le représentant provincial à Washington relève-t-il; de l'ambassadeur?

**L'honorable M. Jamieson:** Oui, de l'ambassadeur.

**Le sénateur Lang:** Monsieur le ministre, je me souviens qu'il y a plusieurs années, je crois que c'était pendant les années 50, la société *International Nickel* a extrêmement irrité le gouvernement des États-Unis en refusant de lui vendre du nickel pour raisons de stockage. Ayant rappelé ce fait, j'aimerais vous poser une question double: le gouvernement américain a-t-il été suffisamment mis au courant des incidences éventuelles sur INCO de l'exploitation des gisements de nickel des fonds marins? Dans l'affirmative, tient-il compte des répercussions éventuelles sur l'économie de l'Ontario?

**L'honorable M. Jamieson:** Le gouvernement américain en a certainement été saisi et j'ai l'impression qu'il en est conscient, car il ne s'agit pas, bien entendu, d'un problème uniquement canadien. J'ai affirmé plus tôt que je serais disposé à donner de

[Text]

Sea. The whole question, not only for Canada but for many other countries, is not merely to establish the appropriate regime for sea-bed mining, but to establish also the pace at which that development will occur in terms of the more conventional sources, such as those to which you have referred, are available. There will be a great deal of to-ing and fro-ing before that type of issue is ultimately resolved. In my opinion, if we can reach an understanding, at least between Canada and the United States, as to the posture that we will take at those discussions, it will probably be helpful. However, there are underdeveloped countries for whom it creates, if not in nickel, in other areas, an equal or more serious problem. Therefore those meetings, starting in May, will be very, very complex in terms of that issue. However, we have made it very clear that this is one of our principal concerns.

**Senator Lang:** The administration does not still hate International Nickel, though.

**Hon. Mr. Jamieson:** No, not to the best of my knowledge, in any event.

May I revert to one of your earlier questions, as one of my officials has pointed out to me that the United States convention tax exemption, to which we were referring, has a trade-distorting effect, in that, unlike those of Canada which I mentioned and which are in some instances more restrictive, those in the United States are discriminatory; that is, they provide a special and preferential exemption for conventions in the United States. In other words, we may be more strict in terms of what Canadians can spend on conventions, but we do not say they cannot spend as much in the United States as they can in Canada. So that is the guts of the argument between the two countries.

**The Chairman:** I would suggest, Mr. Minister, that this is a classic example of the special relationship, because the governments of both countries may have a complete mutuality of interest in preventing organizations holding all their conventions in Greece, but if we consider at least the English-speaking North America, where almost everyone belongs to an organization which straddles the boundary, if we are to get 10 per cent of the total conventions on our side, it will need reciprocity on a special basis, as opposed to a general basis.

With respect to your point, Senator Lang, I wonder if I might ask the minister's comments in that regard. Admittedly, it was only a suggestion by one congressman, but it brings us right to the question of linkage. That is when we are asking for some special consideration regarding this tax matter relative to conventions and they would come along and say, "Yes, however, Bill C-58 is also a tax measure". Although it is not related in any way, we get into the term "linkage" which, it is my understanding of Canadian policy, we have always endeavoured to shy away from. Is that correct?

[Traduction]

plus amples explications au sujet du droit de la mer. Toute cette question, et je ne pense pas uniquement au Canada mais à de nombreux autres pays, ne consiste pas seulement à établir une politique adéquate pour l'exploitation minière des fonds marin, mais à déterminer aussi le rythme auquel ce développement s'effectuera, si l'on découvre, par exemple, la présence de sources plus conventionnelles, comme celles auxquelles vous avez fait allusion. Ce genre de problème ne pourra être définitivement résolu qu'après un grand nombre de discussions et de négociations. A mon avis, si le Canada et les États-Unis au moins arrivaient à adopter une position commune en prévision de ces discussions, ce serait probablement utile. Il y a des pays sous-développés pour qui cela crée, sinon pour le nickel, du moins dans le cas d'autres métaux, un problème comparable ou même plus grave. C'est pourquoi, ces rencontres qui débutent en mai seront très, très complexes en ce domaine. Mais nous avons dit très clairement que c'est là une de nos préoccupations essentielles.

**Le sénateur Lang:** Le gouvernement déteste-t-il encore l'*International Nickel*.

**L'honorable M. Jamieson:** Non, pas à ma connaissance en tout cas.

Je voudrais revenir à une des questions que vous avez posées plus tôt, car un de mes fonctionnaires m'a fait remarquer que les exemptions fiscales américaines prévues pour les conventions dont nous parlons en ce moment, faussent la situation commerciale en ce sens que contrairement aux exemptions accordées au Canada dont j'ai déjà parlé et qui sont plus restrictives dans certains cas, celles des États-Unis sont discriminatoires. C'est-à-dire que les conventions tenues aux États-Unis jouissent d'une exemption spéciale et préférentielle. En d'autres termes, nous sommes peut-être plus strictes quant à ce que les Canadiens ont le droit de dépenser dans le domaine des conventions, mais nous ne leur interdisons pas de dépenser autant aux États-Unis qu'il ne leur est permis au Canada. Voilà le cœur de la dispute qui oppose actuellement les deux pays.

**Le président:** Je crois, monsieur le ministre, que nous avons là un exemple classique de relation spéciale, car il peut être dans l'intérêt mutuel des gouvernements des deux pays d'empêcher les organisations de tenir leurs conventions en Grèce, parce que dans la mesure où nous parlons de l'Amérique du Nord anglophone, où presque tout le monde appartient à une organisation qui enjambe la frontière canado-américains, si nous tenons à ce que 10 p. 100 du nombre total des conventions aient lieu au Canada, la réciprocité devra s'établir sur une base spéciale et non sur une base générale.

Je voudrais maintenant demander au ministre de donner son opinion au sujet de l'observation que vous avez faite, sénateur Lang. Il va sans dire qu'il ne s'agissait que d'une proposition de la part d'un membre du Congrès, mais cela nous ramène tout droit à la question de la liaison. Cela revient à dire que si nous demandons qu'on accorde une attention spéciale à la question fiscale relative aux conventions, on nous répondra: «Oui, toutefois, n'oubliez pas que le Bill C-58 constitue aussi une mesure fiscale». Bien que le Bill C-58 n'ait rien à voir dans tout cela, nous butons sur le terme «liaison» dont, si j'ai bien compris la



[Text]

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes, very much so. Yes, I suppose that at any level of international affairs the old adage applies: "You scratch my back and I'll scratch yours." However, no, we have very scrupulously avoided any, to use your expression, "linkage." Once again, it is an example of what I was discussing earlier about the administration and the Congress being separate decision-making groups in the United States. I would not think that the American administration would in any way seek to link, as you have described it; but I can see, as is the case here, congressmen saying, "Well now, look. If they want this kind of concession, let us take a look at something else;" but it is not likely to have any effect on the administration itself.

**Senator Macnaughton:** My friend to my right has been so successful in prodding the minister that I would like to get something, too. This is not too serious, although it is serious in its results. I am going back once more to the hotel convention allowance question. I think we have to realize it when we have U.S. conventions in this country, such as that of the American Bar Association, we may have 10,000 people in Montreal, as was the case last year, or the summer before. These are cross-country conventions of extremely important groups. In that case it was the bar, but it can be a trade association or something else. There can be 10,000 first-class, vibrant Americans in our country spending money, and that is very important for the hotel industry at the moment. It is also very important to insert into their skulls some knowledge of the customs of the country and the city and the place that they are visiting. I would therefore like to nudge you a little bit more, although I do not know what you can do about it. This is quite an issue at the moment.

**Hon. Mr. Jamieson:** I understand the importance of it. I think our most compelling case, or argument, vis-à-vis the United States on this issue is the monumental size of our trade imbalance on the tourist account. If you take the travel account alone, Canada is in deficit to the tune of something in the order of \$500 million to \$600 million every year, because of so many Canadians going south, the number of cross-border visits and related activities. We have therefore made the case principally that not only is it discriminatory in the sense I have mentioned, but it also compounds what was already a very difficult balance of payment problem for us. I repeat that I do not think the administration is unsympathetic.

[Traduction]

politique du Canada, nous avons toujours tenté d'éviter l'emploi; est-ce exact?

**L'honorable M. Jamieson:** C'est tout à fait exact. Je suppose que le vieil adage s'applique aux affaires internationales à tous les niveaux: «Rendez-moi ce petit service et je ne vous oublierai pas». Toutefois, nous nous sommes toujours scrupuleusement efforcés d'éviter l'emploi de votre expression «liaison». Encore une fois, cela illustre le fait que, comme je l'ai dit plus tôt, le Gouvernement et le Congrès des États-Unis sont deux corps décisionnels parfaitement distincts. Je ne crois pas que le gouvernement américain cherche d'aucune façon à établir la liaison avec le Congrès, comme vous l'avez dit; mais j'imagine aisément, comme c'est le cas ici, que des membres du Congrès se lèvent et disent: «Écoutez. S'ils veulent que nous fassions ce genre de concession, trouvons une autre solution»; mais je ne crois pas que ce soit susceptible d'avoir une quelconque influence sur le gouvernement lui-même.

**Le sénateur Macnaughton:** Mon ami, qui est assis à ma droite, a si bien réussi à aiguillonner le ministre que je voudrais tenter ma chance aussi. La question n'est pas tellement sérieuse, bien que ses répercussions le soient. Je voudrais revenir, une fois de plus, à la question des exemptions accordées au chapitre des conventions tenues dans des hôtels. Je crois que nous devons nous rendre compte du fait que lorsque les organisations américaines tiennent leurs conventions au Canada, comme le fait l'American Bar Association, 10,000 personnes peuvent se rendre à Montréal, comme c'était le cas l'an dernier, ou au cours de l'été précédent. Il s'agit là de conventions en pays étranger tenues par des groupes extrêmement importants. Dans ce cas-là, il s'agissait de l'American Bar Association, mais il pourrait aussi bien s'agir d'une association commerciale ou d'autre chose. Cela peut signifier 10,000 Américains enthousiastes et de la meilleure classe dépensant beaucoup d'argent dans notre pays, ce qui est très important pour notre industrie hôtelière, en ce moment. Il est également très important de leur inculquer certaines connaissances des coutumes du pays, de la région et de la ville où ils se rendent. Je voudrais donc insister encore un peu auprès de vous, bien que j'ignore s'il vous serait possible de faire quelque chose à ce sujet. La question est très importante en ce moment.

**L'honorable M. Jamieson:** Je saisis toute l'importance du sujet. Je crois que notre argument le plus important dans cette affaire, en ce qui concerne les États-Unis, est notre énorme déséquilibre commercial au chapitre du tourisme. Rien qu'au chapitre des voyages, le Canada a chaque année un déficit variant entre 500 millions et \$600 million à cause du grand nombre de Canadiens qui vont vers le sud, du nombre de voyages effectués de l'autre côté de la frontière et à cause aussi des activités auxquelles les voyageurs se livrent. Notre argument principal est donc que les exemptions fiscales sont non seulement discriminatoires dans le sens que j'ai mentionné, mais qu'elles empirent aussi le très grave problème que nous avons déjà sur le plan de la balance des paiements. Je répète que je ne crois pas que le gouvernement américain nous soit antipathique.



[Text]

Mr. Carter has indicated that he is planning a wide scale tax reform package, and it is not inconceivable that this problem may be considered in that context, of general reform, as well.

I should add, also, to the Chairman's comments, that there is another uniqueness in our relationship, and that is that a great many of the hotels in Canada are part of chains which are also found in the United States, so therefore there is a particular reason for the hotel ownership in those cases to help our cause.

**Senator Lang:** There is a professional and scientific exchange that is very important, apart from the monetary aspects. I am thinking, for example, of the medical associations. They are all organized on a North American basis. There are also the hospital associations and various scientific organizations.

**Hon. Mr. Jamieson:** An official in Washington said to me that the real motivation behind a lot of this was not so much the conventions held in Canada or, for that matter, in Mexico, but the number of people who were chartering the "Queen Elizabeth", bringing along two lecturers a week and simply writing the whole business off as a convention.

**The Chairman:** As I look at the clock I realize that we have impinged on a good deal of the minister's time. Just before you go, sir, however, I wonder if I might ask your observations on a couple of items.

You earlier mentioned that if you were to find one thing in the report that you might not agree with, it would be with regard to the IJC. You did not think the major changes in the jurisdiction of the IJC would find favour with you, and in that I would agree. I think our report was careful to stress the fact that the IJC should not be destroyed by being over-burdened. It has proved so successful that it should not be tinkered with too much, and so we suggested very minor changes rather than fundamental changes in the jurisdiction. According to my notes, we recommended, if you would be prepared to comment on the recommendations, that the IJC should be given authority to make preliminary examinations of potential pollution problems—and these are only pollution problems within its jurisdiction—and suggest to the governments that a reference to it might be required. That is, that it could initiate its own reference rather than waiting for the government to do so.

Our second suggestion was that the IJC should be able to publicize its recommendations.

Now, if such things had been in place, is it not very possible that things like the Garrison Dam could have been arrested before getting so far downstream as it is now with a much more agonizing decision having to be made as a result?

**Hon. Mr. Jamieson:** On the second part of your question, this is a difficult area for decision-making by governments,

[Traduction]

M. Carter a souligné qu'il préparait un ensemble de réformes fiscales en profondeur, et il n'est pas inconcevable que ce problème puisse être considéré dans le même contexte, soit celui d'une réforme générale.

J'aimerais aussi ajouter aux commentaires du président en disant que notre relation comporte une autre caractéristique unique, c'est-à-dire qu'un grand nombre d'hôtels au Canada font partie de chaînes qui se retrouvent aussi aux États-Unis, et que c'est par conséquent pour une raison particulière que les propriétaires d'hôtel veulent actuellement aider notre cause.

**Le sénateur Lang:** Outre les aspects monétaires, il y a celui de l'échange professionnel et scientifique très important. Je pense par exemple aux associations médicales. Elles sont organisées à l'échelle nord-américaine. Il y a aussi les associations hospitalières et les diverses organisations scientifiques.

**L'honorable M. Jamieson:** Un fonctionnaire de Washington m'a déclaré que la raison véritable motivant tout cela, ce n'était pas tant les assemblées tenues au Canada, ou au Mexique mais bien que des personnes réservaient le Reine Elizabeth et y invitaient deux conférenciers par semaine, et inscrivaient simplement toute l'affaire comme s'il s'était agi d'une convention.

**Le président:** Je viens de me rendre compte que nous avons beaucoup empiété sur le temps du ministre. Toutefois, avant que vous ne partiez, je voudrais vous demander vos observations sur un ou deux sujets.

Vous avez déclaré précédemment que l'élément du rapport auquel vous vous opposeriez serait celui se rapportant à la CMI. Vous n'estimez pas pouvoir accepter les principaux changements proposés à la compétence de la CMI, et je suis d'accord avec vous. Je crois que nous avons vraiment pris soin de souligner dans notre rapport qu'on ne devrait pas détruire la CMI en la surchargeant. Elle s'est révélée si utile qu'elle ne devrait pas être trop modifiée, et nous avons proposé des modifications mineures plutôt que des changements fondamentaux dans le domaine de sa compétence. D'après les notes que j'ai ici, nous avons recommandé, si vous vouliez bien commenter ces recommandations, que la CMI devrait être investie du pouvoir de procéder à des études préliminaires sur d'éventuels problèmes de pollution—et nous entendons ici uniquement les problèmes de pollution relevant de sa compétence—et recommander aux gouvernements une étude plus approfondie de la question. C'est-à-dire, qu'elle aurait le pouvoir de procéder à des études sur une question de son choix sans attendre que le gouvernement ne le fasse.

Notre deuxième recommandation était que la CMI devrait pouvoir publier ses recommandations.

Si des mécanismes semblables avaient été prévus, ne croyez-vous pas que des projets comme celui du barrage de Garrison par exemple, auraient pu être arrêtés avant que les travaux n'atteignent un stade aussi avancé, épargnant du fait même aux autorités la nécessité de prendre une décision encore plus pénible?

**L'honorable M. Jamieson:** La deuxième partie de votre question porte sur un domaine au sujet duquel il est difficile

[Text]

not just in relation to the IJC but on the basis of a number of other advisory groups where, for instance, it is suggested that their recommendations be made public. The problem which I think would be recognized by all present is that if a recommendation is published prior to, in this case, the Government of the United States or the Government of Canada reaching decisions upon it, it tends to start a hearing process all over again. If they have gone through their process and made a recommendation and, simultaneously with its being given to the government, it is made public, then you have all sorts of interests, on one side or the other of that recommendation, seeking to have it modified or changed.

I can understand the importance that is attached to the idea of publication, but how you avoid that element in it, I really do not know. Those of you who are subject to people seeking to use your good offices and so on can imagine what it would be like.

On the question of the role of both governments—just reverting to my notes—since the issuance of your report the two governments have significantly expanded the role played by the commission in a wide variety of trans-boundary environmental issues in a manner consistent with both the commission's own capability to deal with such issues and with your interest in enhancing its role. I have a number of these on the other side; the Garrison diversion, the Great Lakes water quality, the Great Lakes levels, the East Poplar River power project, the St. John River, Skagit and a number of others. But from what I have learned about it, the governments are concerned that no steps should be taken to alter materially the role of the IJC until it is clear that changes would have the effect of enhancing the ability of the IJC to assist the governments in resolving bilateral issues rather than in any way damaging its credibility and effectiveness.

As things stand at the moment, the commission is very highly regarded and respected, and I think that Dr. Cohen himself would agree with me that we should move rather slowly in terms of any significant changes in its role. It is, of course, a quasi-judicial or even a judicial group in some respects, so you will understand that what I am saying is not directly quoted from them. But, for instance, on the Law of the Sea, there has been some suggestion that the IJC might be utilized in terms of the boundary questions on both coasts. Now that is quite a departure, and there are very real reservations being expressed as to the wisdom of it.

**The Chairman:** I think I used the simile at one time, when that was put to me, that it was one thing to try to have the IJC administer something but it was a different thing to say to them, "Go and settle the boundary."

On the subject of boundaries which are not settled, I think we have four with the United States which are all in substantial dispute and which would need to be settled now that we have gone out to 200 miles. We have an interim agreement, but only to the end of the year

[Traduction]

pour le gouvernement de prendre une décision, non seulement en ce qui concerne la CMI, mais aussi au sujet des propositions de publication des recommandations d'autres groupes consultatifs. Vous conviendrez que le problème réside dans le fait que si une recommandation est rendue publique avant que le gouvernement des États-Unis ou celui du Canada ne se soit prononcé à son sujet, il faudra probablement reprendre le processus des audiences. Les organismes ont fait les études nécessaires, présenté une recommandation au gouvernement, recommandation qu'ils ont en même temps rendue publique; il y aura alors divers groupes, pour et contre cette recommandation, qui demanderont qu'elle soit modifiée ou changée.

Je comprends vraiment l'importance de la publication, mais j'ignore comment on peut éviter cet aspect négatif. Ceux parmi vous qui se voient solliciter les bons offices au sujet de certaines questions peuvent s'imaginer ce que serait la situation.

Passons maintenant au rôle des deux gouvernements, permettez-moi de consulter mes notes un instant, depuis la présentation de votre rapport, les deux gouvernements ont considérablement étendu le rôle joué par la Commission au sujet de tout un éventail de questions écologiques frontalières, et ce d'une façon compatible avec les possibilités de la Commission de traiter de ces questions, et avec votre volonté d'en intensifier le rôle. J'ai ici quelques-unes de ces questions qui intéressent les États-Unis; le détournement de la Garrison, la qualité de l'eau des Grands lacs, les niveaux des Grands-Lacs, le projet électrique de la East Poplar River, la rivière Saint-Jean, Skagit, et tant d'autres. Mais d'après ce que j'ai appris sur la question, les gouvernements tiennent à ce qu'aucune mesure ne soit prise pour modifier le rôle de la CMI avant qu'il ne soit clair que ces changements auront comme effet de favoriser l'aptitude de la CMI à aider les gouvernements à résoudre le type de questions mentionnées, et qu'ils ne détérioreront pas la crédibilité et l'efficacité de cet organisme.

Dans la conjoncture actuelle, la Commission est très bien vue et respectée, et je crois que M. Cohen serait d'accord avec moi pour dire que nous ne devrions pas procéder brusquement à des modifications importantes de son rôle. Évidemment, comme c'est un organisme quasi-judiciaire et même judiciaire à certains égards, vous comprendrez que je ne cite pas directement la commission. Mais, par exemple, en ce qui trait au droit de la mer, on a proposé de soumettre la question des limites territoriales des côtes de l'est et de l'ouest à la CMI. Il s'agit d'une nouvelle tendance au sujet de laquelle de sérieuses réserves ont été exprimées.

**Le président:** Je crois que j'ai déjà dit à ce sujet qu'on pouvait bien charger la CMI de l'administration du droit de la mer, mais qu'il était hors de question de lui conférer le pouvoir de régler les questions frontalières.

Je crois que nous avons quatre différends frontaliers sur lesquels nous ne réussissons pas à nous entendre avec les États-Unis, mais qu'il importe de résoudre maintenant que nous avons fixé la limite à 200 milles. Nous avons conclu un accord intérimaire qui cessera de s'appliquer à la fin de l'année.



[Text]

We dealt at some length in our report with the whole question of international arbitration, and Canada's general feeling, which we did not agree with too much, that we have not done well in arbitrations. But one could question that, possibly. There is a sort of general prejudice against it.

Perhaps this is an unfair question when you are in the delicate negotiations that you are in with the States, so I will not ask it. I will simply make this statement. It may well be that we will have to take a careful look at arbitration if things like this cannot be resolved at the political level in time because you are going to be under some time pressures in this.

**Hon. Mr. Jamieson:** I can tell honourable senators that part of the understanding we have with the United States is that we will use our best efforts to do this during 1977, and my own preference, and that of the United States, would be for a bilateral resolution of this problem. We did recognize there was a possibility that the end of the year might come and there would not be a settlement, so we have agreed in principle that if by the end of 1977 there is no resolution, then the matters will be referred to third-party arbitration. We have left open for the moment the question of what form that third-party arbitration might take.

**The Chairman:** You might take a look at our suggestion of the regional chambers of the international joint courts.

**Hon. Mr. Jamieson:** We have looked at that.

**The Chairman:** It has not been used yet, I do not think.

**Hon. Mr. Jamieson:** I must confess, Mr. Chairman, that until I got in with the international lawyers I did not realize that there was anything complex in the world. There is a lot of disagreement among eminent jurists about which is the best forum to use.

**Senator Macnaughton:** It is the lawyers who are complex.

**Hon. Mr. Jamieson:** That is right.

**Senator McElman:** I think the point of the recommendation of our committee that the findings of the IJC be published has been missed. Our recommendation was that all the recommendations of the IJC be published. I believe currently they do publish those recommendations that affect the Great Lakes.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes.

**Senator McElman:** There has been a suggestion that this assisted in precipitating action by the United States to a degree that was not possible before. There was the Nixon commitment, for example, which has been followed through to a fair degree. I believe the committee's recommendation was on the basis that since those published recommendations appear to have had beneficial effect, would it not be useful if all the recommendations be published? Since in one area it had not caused great embarrassment to governments, but rather led to constructive results, they should have the authority to publish all their recommendations on those things that are referred to them.

[Traduction]

Nous avons étudié en détail dans notre rapport la question de l'arbitrage international et l'opinion du Canada, que nous ne partageons pas, selon laquelle l'arbitrage s'est révélé un échec. Cela reste à prouver. Il existe une sorte de préjugé général contre le recours à l'arbitrage.

Je m'abstiendrai de poser une question qui vous paraîtra peut-être injuste compte tenu des négociations délicates que vous menez actuellement avec les États-Unis. Je me contenterai d'ajouter qu'il faudra peut-être délaisser l'arbitrage s'il est impossible de résoudre en temps voulu des différends de ce genre au niveau politique puisque vous devez respecter des délais dans ce domaine.

**L'honorable M. Jamieson:** Je peux vous assurer, honorables sénateurs, que le Canada et les États-Unis ont convenu à mon grand plaisir d'orienter leurs efforts en 1977 vers la recherche d'une solution bilatérale à ce problème. Nous admettons qu'il est possible que nous ne réussissions pas à négocier une entente avant la fin de l'année. Nous avons donc accepté, en principe, de soumettre la question à l'arbitrage d'un tiers si le différend n'a pas été réglé avant la fin de 1977. Nous n'avons pas cru nécessaire de préciser pour l'instant les modalités de l'arbitrage par un tiers.

**Le président:** Vous pourriez peut-être étudier notre proposition de soumettre la question aux chambres régionales des tribunaux mixtes internationaux.

**L'honorable M. Jamieson:** Nous avons étudié votre proposition.

**Le président:** On ne l'a jamais fait, je pense.

**L'honorable M. Jamieson:** Je dois admettre, monsieur le président, que je croyais que la question était simple avant de rencontrer les avocats de droit international. Les plus éminents juristes ne s'entendent pas sur la meilleure voie de règlement des différends internationaux.

**Le sénateur Macnaughton:** Ce sont les avocats qui compliquent tout.

**L'honorable M. Jamieson:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Je crois que la recommandation de notre Comité prévoyant la publication des résultats de la CMI est restée en plan. Nous avions recommandé que toutes les propositions de la CMI soient publiées. Je crois qu'on publie actuellement les recommandations portant sur les Grands lacs.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui.

**Le sénateur McElman:** La publication de ces renseignements aurait poussé les États-Unis à collaborer avec nous plus qu'ils ne l'ont fait jusqu'à maintenant. L'accord Nixon, par exemple, a été appliqué avec succès. Je crois que le Comité a recommandé la publication de toutes les recommandations à la suite des progrès enregistrés dans les négociations. Puisque dans un secteur, la publication des recommandations loin de nuire aux gouvernements en cause a eu des résultats constructifs, le Comité a jugé que la CMI devrait publier toutes les recommandations sur les questions qu'il lui sont soumises.



[Text]

**Hon. Mr. Jamieson:** Thank you for clarifying that for me. I may have misunderstood, because I thought it was those matters that go to governments and on which governments can say yes or no, or whatever the case might be, to an advisory board. I was speaking more from my general experience with advisory boards than the IJC. We will take a look at that, and I will undertake to get back to the committee with a written explanation on that point.

**The Chairman:** Thank you very much.

**Senator Yuzyk:** I have one question on this report. Our committee has been very critical the joint ministerial committee in its structured form, stating that it could even become counterproductive. Have you given any thought to this matter?

**Hon. Mr. Jamieson:** In point of fact, I think that for all practical purposes both countries have concluded that our relations are so diverse, and issues crop up so unexpectedly and in various unpredictable ways, that a structured arrangement for consultation is not, in fact, very useful. I agree that what we need is the kind of what I would call pragmatic approach that we are now using.

**Senator Yuzyk:** More flexible.

**Hon. Mr. Jamieson:** Rather than setting up the joint ministerial committee.

**Senator Yuzyk:** The other idea is for joint meetings at the Canadian deputy minister and the United States deputy secretary level. Do you think this could prove to be more beneficial in conducting our relations?

**Hon. Mr. Jamieson:** It might have some value, but I cannot see it right across the board on all our relationships. I think it is of maximum importance that the Deputy Minister of Finance and the Under-Secretary of the Treasury have a good relationship, which I know they do. However, I think it is not very realistic to conceive of either ministers or deputies sitting down and saying, "Let's talk about Canada-United States relations." It is just too amorphous when you approach it in that way.

**Senator Yuzyk:** But it could be effective, if there were particular problems, to prepare for it in advance.

**Hon. Mr. Jamieson:** Yes; and it is used in terms of the tariff negotiations. There are many different panels of deputy ministers and under-secretaries who get together.

**The Chairman:** It is now almost 20 minutes to six. On your behalf, I thank the minister for his kind offer to come before the committee and for speaking on the record as frankly and completely as he did in his opening statement and in answering questions.

**Hon. Mr. Jamieson:** Thank you very much, Mr. Chairman.

**The Chairman:** That concludes the hearing.  
The committee adjourned.

[Traduction]

**L'honorable M. Jamieson:** Je vous remercie d'avoir clarifié ce point. J'ai peut-être mal compris parce que je croyais qu'il s'agissait des questions qui doivent être réglées entre gouvernements ou qui peuvent être soumises, le cas échéant, à une commission consultative. Je me réfèrais plutôt à mon expérience générale dans le domaine des commissions consultatives plutôt qu'à la CMI. J'étudierai la question et je soumettrai mes conclusions par écrit au Comité.

**Le président:** Je vous remercie.

**Le sénateur Yuzyk:** J'aimerais poser une question sur ce rapport. Notre Comité a critiqué la création d'un Comité mixte ministériel alléguant qu'il serait même nuisible. Quelle est votre opinion à ce sujet?

**L'honorable M. Jamieson:** En fait, je crois qu'à toutes fins pratiques, nos deux pays ont conclu qu'un organisme structuré de consultation n'était peut-être pas très utile parce que nos relations sont si diverses et qu'il est impossible de prévoir les problèmes qui se poseront. Je crois qu'il convient d'établir des mécanismes concrets de consultation comme ceux que nous utilisons actuellement.

**Le sénateur Yuzyk:** Plus flexibles.

**L'honorable M. Jamieson:** Plutôt que d'instituer un Comité mixte ministériel.

**Le sénateur Yuzyk:** On pourrait également prévoir des rencontres mixtes entre le sous-ministre du Canada et le Secrétaire adjoint des États-Unis. Croyez-vous que ces réunions permettraient d'améliorer nos relations?

**L'honorable M. Jamieson:** Elles auraient peut-être une certaine valeur, mais elles ne pourraient s'appliquer à toutes nos relations. Je crois qu'il est essentiel que le sous-ministre des finances et que le sous-secrétaire du Trésor entretiennent comme c'est le cas actuellement de bonnes relations. Cependant, je ne crois pas qu'il soit très réaliste d'envisager que les ministres et les sous-ministres se rencontrent dans le seul but d'étudier les relations canado-américaines. Il faut faire preuve de plus de dynamisme.

**Le sénateur Yuzyk:** Mais il serait peut-être utile de se préparer à l'avance dans le cas de problèmes particuliers.

**L'honorable M. Jamieson:** Oui; cette solution est d'ailleurs retenue lors des négociations sur les tarifs. Plusieurs équipes de sous-ministres et de sous-secrétaires se rencontrent pour discuter des questions tarifaires.

**Le président:** Il est presque 17 h 40. Je remercie en votre nom le ministre de sa présence aujourd'hui parmi nous et de s'être montré aussi franc et ouvert dans sa déclaration préliminaire et dans les réponses aux questions qui lui ont été adressées.

**L'honorable M. Jamieson:** Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Voilà qui met fin à notre séance.  
Le Comité suspend ses travaux.



















WITNESSES—TÉMOINS

*Department of External Affairs:*

Honourable Donald C. Jamieson, Secretary of State for External Affairs;  
Mr. Peter Towe, Assistant Under-Secretary of State for External Affairs; and  
Mr. Patrick Reid, Director General, Bureau of Public Affairs.

*Du ministère des Affaires extérieures:*

L'honorable Donald C. Jamieson, secrétaire d'État aux Affaires extérieures;  
M. Peter Towe, sous-secrétaire d'État adjoint aux Affaires extérieures; et  
M. Patrick Reid, directeur général, Bureau des affaires publiques.



CA 176 23  
- 171



Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Foreign Affairs

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

Thursday, March 10, 1977

Issue No. 14

**Fourteenth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

WITNESS:  
(See back cover)

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-77

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Affaires étrangères

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. VAN ROGGEN

Le jeudi 10 mars 1977

Fascicule n° 14

**Quatorzième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

TÉMOIN:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENTE  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président*: L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président*: L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded  
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination, at such rates of remuneration and reim-  
bursement as the Committee may determine, and to  
compensate witnesses by reimbursement of travelling and  
living expenses, if required, in such amount as the Com-  
mittee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel technique, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 10, 1977  
(16)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:40 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Cameron, Carter, Croll, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton and McElman. (9)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Renaude Lapointe, Speaker of the Senate, and the Honourable Senators Austin, Côtteau and Smith (*Queens-Shelburne*). (4)

*In attendance:* Mr. Peter C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Miss M. A. Carrol from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee; *AND ALSO: Canadian Conference of Teamsters:* Mr. I. J. Thomson, Administrator; Mrs. D. W. Langdon, Administrative Assistant, and Mr. Robert Robichaud, Research Director.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witness:* The Honourable Edward M. Lawson, National Director of Canadian Conference of Teamsters, International Vice-President of the Teamsters Union and the president of the Provincial Council of Teamsters in British Columbia.

*Agreed:* That supplementary information, which the witness has undertaken to supply, be attached to these proceedings. (*See Appendix "14A"*)

At 12:40 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

Eric W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 10 MARS 1977  
(16)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des Affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 40.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Cameron, Carter, Croll, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton et McElman. (9)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* L'honorable Renaude Lapointe, Président du Sénat, et les honorables sénateurs Austin, Côtteau et Smith (*Queens-Shelburne*). (4)

*Aussi présents:* M. Peter C. Dobell, Directeur, Centre parlementaire des Affaires étrangères et du Commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, Adjointe spéciale auprès du Comité; M<sup>lle</sup> M. A. Carrol de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint auprès du Comité; *ET ÉGALEMENT: Canadian Conference of Teamsters:* M. I. J. Thomson, Administrateur; M<sup>me</sup> D. W. Langdon, adjoint à l'administration; et M. Robert Robichaud, Directeur de la recherche.

Le Comité poursuit l'étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoin:* L'honorable Edward M. Lawson, Directeur national de la Canadian Conference of Teamsters, et président du Provincial Council of Teamsters de la Colombie-Britannique.

*Il est convenu*—Que les renseignements supplémentaires que le témoin s'est engagé à fournir, soient joints en appendice aux procès-verbal et témoignages de ce jour (*«Voir appendice «14A»*).

A 12 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, March 10, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

Senator George C. van Roggen (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, we are continuing today with the committee's study of Canada-U.S. relations, with particular reference to Canada-U.S. trade. Following the very interesting interruption in that study at the last meeting, when the Secretary of State for External Affairs was kind enough to come before the committee and discuss Volume 1, we will resume the regular study.

I might just note, with regret, the unfortunate fire that the chairman, Senator Grosart, had in his home and the injuries he suffered from it, which, fortunately, I understand were not as severe as at first feared, although he suffered serious property damage and personal effects losses. We look forward to his early return to the committee.

This morning we have before us one of our confrères in the Senate, Senator Ed Lawson, not in his capacity as a senator but in his capacity as head of the Canadian Teamsters' Union. I might just say for the record that Senator Lawson has not been summoned before this committee, but has agreed quite voluntarily to appear before the committee and discuss matters with us. I might add that this meeting is not *in camera*, although it could have been had Senator Lawson so wished.

Senator Lawson is accompanied today by: his administrative assistant, Mrs. Langdon; the research director of the Ottawa office of the Canadian Conference of Teamsters, Mr. Robert Robichaud, who has previously done some work with this committee, as you may recall; and Mr. Thompson, the administrator of the office here.

Senator Lawson's titles include that of International Director of the Canadian Conference of Teamsters, with its head office in Vancouver; he is an International Vice-President of the International Brotherhood of Teamsters; and he is President of the Teamsters' Joint Council No. 36 in British Columbia.

As we are all aware, we have heard extensive evidence in our study so far from officials of government departments and from business. It is now the feeling that we should move into the area of labour evidence, so as to balance our perspective. Senator Lawson is our first witness in this category. I might just mention that Mr. Joe Morris of the CLC has agreed to come, although a date has not yet been set. I thought that then we would ask one or two individual labour leaders from unions such as auto, steel and, possibly, forestry.

One of the major themes in the evidence we have received to date, Senator Lawson, has consisted of comments from busi-

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 10 mars 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour examiner les relations du Canada avec les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen (Président)** occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, nous poursuivons aujourd'hui notre étude des relations canado-américaines, et plus particulièrement du commerce canado-américain. Après la très intéressante interruption de cette étude au cours de la dernière réunion, lorsque le Secrétaire d'État aux affaires extérieures a bien voulu comparaître devant le Comité et discuter du volume 1, nous reprendrons l'étude normale.

Je dois mentionner à regret le malencontreux incendie que le président suppléant, le sénateur Grosart, a connu à son domicile et les blessures qu'il a subies, mais qui, fort heureusement si je comprends bien, ne sont pas aussi graves que nous l'avions d'abord craint; sa propriété a néanmoins subi de sérieux dommages et l'on déplore la perte de bien personnels. Nous espérons qu'il sera bientôt de retour au Comité.

Ce matin, nous avons un de nos confrères du Sénat, le sénateur Ed Lawson, non pas à titre de sénateur, mais à titre de chef du Syndicat canadien des camionneurs. Je voudrais qu'on prenne note que le sénateur Lawson n'a pas été convoqué au Comité, mais qu'il a accepté tout à fait volontairement de comparaître devant le Comité et de discuter de certaines questions avec nous. J'ajoute également que cette réunion n'est pas à huis clos même si cela aurait pu être le cas si le sénateur Lawson l'avait désiré.

Le sénateur Lawson est accompagné aujourd'hui de son adjoint administratif, M<sup>me</sup> Langdon; du directeur de la recherche du bureau d'Ottawa de la Conférence canadienne des camionneurs, M. Robert Robichaud, qui a déjà travaillé avec ce Comité, si vous vous rappelez; et de M. Thompson, l'administrateur du bureau ici.

Les titres du sénateur Lawson, comprennent notamment celui de directeur international de la conférence canadienne des camionneurs, qui a son siège social à Vancouver; il est vice-président international de la Fraternité internationale des camionneurs et président du conseil mixte n°36 des camionneurs de la Colombie-Britannique.

Comme vous le savez tous, au cours de notre étude, nous avons entendu jusqu'à présent les témoignages exhaustifs de représentants des ministères gouvernementaux et du monde des affaires. Il serait temps maintenant d'entendre le témoignage du monde du travail, pour équilibrer le tableau. Le sénateur Lawson est notre premier témoin de cette catégorie. Je dois simplement mentionner que M. Joe Morris du CTC a accepté de se joindre à nous, mais la date de sa comparution n'a pas encore été fixée. J'ai pensé que nous pourrions ensuite convoquer un ou deux chefs syndicaux comme ceux de l'automobile, de l'acier et peut-être de l'industrie forestière.

Les principaux témoignages que nous avons eus jusqu'à ce jour, sénateur Lawson, ont été ceux d'hommes d'affaires expri-



*[Text]*

ness evidencing their concern with respect to the lowering of productivity in Canada, part of which they have attributed to labour demands with respect to wages and fringe benefits. We will certainly be most interested in your viewpoint with respect to some of these matters.

Our next meeting will be on Tuesday, March 22 at 2.30 p.m., when Mr. David Barr, the President of the Moore Corporation, has agreed to come before the committee.

With those opening remarks I will ask you to proceed with an opening statement, Senator Lawson, following which we will go to questions.

**Honourable Edward M. Lawson, International Vice-President, International Brotherhood of Teamsters:** Thank you, Mr. Chairman. yes, I do appear as a voluntary witness on behalf of the International Brotherhood of Teamsters. I welcome the opportunity to do so, because there is a tendency, certainly in this country, for a lot of misinformation to be out about the role of international unions in Canada. I will touch, Mr. Chairman, upon some of the points you have raised with respect to the question of productivity.

It might be helpful if I gave a brief summary of the number of international unions and the membership involved. There are 94 international unions operating in Canada, representing close to 1.5 million Canadians, or 51.4 per cent of total union membership in Canada. A little over 2 million workers, or 71.1 per cent, of total union membership in Canada belong to unions affiliated with the CLC. There are approximately 850,000 workers, or approximately 30 per cent of union members, in Canada outside of the CLC. Out of the 850,000 who are outside of the CLC, our organization represents about 10 per cent of that, or approximately 85,000.

By comparison, in the United States, their 1974 figures indicate that a little over 76 per cent of union members were affiliated with the AFL-CIO, 15.6 million in the AFL-CIO and approximately 5 million outside of the AFL-CIO independent organizations. In the United States, approximately 26 per cent of employees in non-agricultural occupations are unionized; in Canada the corresponding figure is 37 per cent. So we have a higher percentage of the work force in Canada organized.

One other point on which I should touch briefly or, perhaps, in some detail: Investments in Canada by international unions are close to \$75 million and are distributed as follows: approximately 40 per cent in Government of Canada bonds; 30 per cent in municipal and provincial securities; and the remaining 30 per cent in corporations, stocks or bonds.

I have obtained from our international union these figures, which are not generally widely distributed, but it might be helpful to share them with the committee, as to what happens. I have two sets of figures. One set deals with the question of the international pension fund. By this I am not making reference to how it applies to rank and file members, because that does not happen in Canada. The pensions of Canadian members in our union are usually on joint negotiations with the employer. They may be trusted, they may be independent plans, but they are not international plans; there is no crossing the border. We have an international pension fund which

*[Traduction]*

maint leurs préoccupations au sujet d'une baisse de productivité au Canada, qu'ils ont attribuée en partie aux demandes de la main-d'œuvre en salaires et en avantages sociaux. Nous serons certainement des plus intéressés d'entendre votre point de vue sur certaines de ces questions.

Notre prochaine réunion a été fixée au mardi le 22 mars à 14 h 30, alors que M. David Barr, le président de Moore Corporation, viendra comparaître devant le Comité.

Après ces quelques mots d'introduction, je vais vous demander de faire votre déclaration préliminaire, sénateur Lawson, après quoi nous passerons aux questions.

**L'honorable Edward M. Lawson, vice-président international, Fraternité internationale de camionneurs:** Merci, monsieur le président. Oui, je comparais tout à fait volontairement au nom de la Fraternité internationale des camionneurs. Je suis très heureux d'en avoir l'occasion car on a tendance, certainement dans ce pays, du moins, de véhiculer beaucoup de mauvaises informations au sujet du rôle des syndicats internationaux au Canada. Je traiterai, monsieur le président, de certains des points que vous avez soulevés au sujet de la productivité.

Il serait peut-être utile de vous donner un bref aperçu du nombre des syndicats internationaux et de leurs membres. Il y a 94 syndicats internationaux au Canada, qui représentent près de 1.5 million de Canadiens, soit 51.4 p. 100 de tous les travailleurs syndiqués du Canada. Un peu plus de 2 millions de travailleurs soit 71 p. 100 de tous les travailleurs syndiqués du Canada, appartiennent aux syndicats affiliés au CTC. Il y a environ 850,000 travailleurs, ou à peu près 30 p. 100 de travailleurs syndiqués, au Canada qui ne sont pas affiliés au CTC. De ce nombre, notre organisme ne représente qu'environ 10 p. 100, soit environ 85,000 travailleurs.

Comparativement, aux États-Unis, en 1974 un peu plus de 76 p. 100 des travailleurs syndiqués étaient affiliés à la AFL-CIO, c'est-à-dire 15.6 millions à la AFL-CIO et environ 5 millions n'étaient pas affiliés à la AFL-CIO mais à des organismes indépendants. Aux États-Unis, environ 26 p. 100 des employés du secteur non agricole sont syndiqués, par rapport à 37 p. 100 au Canada. Nous avons donc un plus fort pourcentage de la force ouvrière au Canada qui est syndiquée.

Je voudrais aussi aborder brièvement ou peut-être de façon quelque peu plus détaillée, les points suivants. Les investissements au Canada par des syndicats internationaux atteignent presque \$75 millions et se répartissent comme suit: environ 40 p. 100 en obligations du gouvernement du Canada; 30 p. 100 en valeurs municipales et provinciales, et le reste 30 p. 100 en parts, valeurs ou obligations.

J'ai obtenu ces chiffres de notre syndicat international; ils ne sont généralement pas largement diffusés, mais on a jugé qu'ils pouvaient être utilisés au Comité. J'ai deux ensembles de chiffres. On traite de la question du fonds de pension international. Je ne fais ici aucunement allusion à la façon dont il s'applique aux membres, parce que cette pratique n'a pas cours au Canada. Les pensions des membres canadiens de notre syndicat sont habituellement négociées conjointement avec l'employeur. Il peut s'agir de régime de fidéocommis ou de régimes indépendants, mais ils ne sont pas internationaux; il n'est pas question pour eux de traverser la frontière. Nous



[Text]

applies to all representatives of all affiliates in both Canada and the United States.

**The Chairman:** When you say "representatives", do you mean employees of the union?

**Hon. Mr. Lawson:** Employees of the union, whether office staff, business agents, whatever the case may be; all the people with me this morning would be covered under these plans.

**Senator Macnaughton:** Is that a pension plan or insurance?

**Hon. Mr. Lawson:** A pension plan. In the United States it is a registered pension program. It has assets in excess of \$100 million and a portion of those funds are invested here in Canada.

**Senator Carter:** Are the pensions indexed?

**Hon. Mr. Lawson:** No.

**Senator Croll:** Did you cover the pension plan of the Canadian employees; is that separate and in Canada?

**Hon. Mr. Lawson:** I will make the distinction: I am referring here to employees of the official family, employees of local unions and joint councils; then the members are a separate matter, with which I will deal separately. So let me discuss the official family as far as concerns representatives and so on and the investments that take place here. I can leave these figures for the committee as to the terms deposits and so on. The Canadian Imperial Bank of Commerce, \$673,000, certificates of deposit, \$400,000; Canada Trust Company certificates of deposit, \$1,250,000; Canada Permanent Trust, Toronto Ontario, \$750,000; Guaranty Trust Company of Canada, certificates of deposit, \$2,200,000; National Trust Company, certificates of deposit, \$1,525,000; Montreal Trust, Toronto, Ontario, \$750,000—for a total of these funds in Canada of \$7,553,041.63.

I merely make the point, that a percentage of the international pension funds in excess of the percentage of the Canadian membership, is invested in Canada.

**The Chairman:** This is the important point, Senator Lawson, in my opinion; could you give us the total amount of the fund?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, \$106 million.

**The Chairman:** Of which \$7 million-odd is invested in Canada?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes.

**The Chairman:** Which you say is?

**Hon. Mr. Lawson:** The Canadian membership represents approximately 4 per cent of the International Union; the international union has approximately 2 million members and we have about 85,000 in Canada.

**The Chairman:** So your point is that your investments of that fund in Canada are slightly in excess of the Canadian proportion of the membership?

[Traduction]

avons un fonds de pension international qui s'applique à tous les représentants de toutes les filiales du Canada et des États-Unis.

**Le président:** Par «représentants» entendez-vous les employés du syndicat?

**L'honorable M. Lawson:** Les employés du syndicat, qu'il s'agisse de personnel de bureau, d'agents commerciaux, etc. Tous ceux qui m'accompagnaient ce matin seraient régis par ces régimes.

**Le sénateur Macnaughton:** Est-ce un régime de pension ou une assurance?

**L'honorable M. Lawson:** Un régime de pension. Aux États-Unis, c'est un régime enregistré de pension. Dont les avoirs dépassent \$100 millions et une portion de ces fonds sont investis ici au Canada.

**Le sénateur Carter:** Les pensions sont-elles indexées?

**L'honorable M. Lawson:** Non.

**Le sénateur Croll:** Avez-vous inclus le régime de pension des employés canadiens; est-il distinct au Canada?

**L'honorable M. Lawson:** Voici la distinction: je parle ici des employés de la famille officielle, employés de syndicats locaux et de conseils mixtes; ensuite les membres sont une question à part dont je traiterai plus tard séparément. Permettez-moi donc maintenant de discuter de la famille officielle pour ce qui est des représentants concernés etc. et des placements qui ont lieu ici. Je peux laisser au Comité les chiffres des dépôts à terme etc. La Banque de Commerce canadienne Impériale, \$673,000, certificats de dépôts, \$400,000; certificats de dépôts de Canada Trust Company, \$1,250,000; Canada Permanent Trust, Toronto (Ontario) \$750,000; certificats de Guaranty Trust Company of Canada, \$2,200,000; certificats de dépôt de National Trust Company, \$1,525,000; Montreal Trust, Toronto (Ontario) \$750,000, soit un total pour ces fonds au Canada de \$7,553,041.63.

Je voulais simplement souligner ici qu'un pourcentage du fonds de pension international excédant le pourcentage des membres canadiens est investi au Canada.

**Le président:** A mon avis, monsieur le sénateur Lawson, il s'agit là d'une question importante, pourriez-vous nous indiquer le montant total du fonds?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, \$106 millions.

**Le président:** Dont \$7 millions sont investis au Canada?

**L'honorable M. Lawson:** Oui.

**Le président:** C'est-à-dire?

**L'honorable M. Lawson:** Les membres canadiens représentent environ 4 p. 100 de l'union internationale. L'union internationale compte environ 2 millions de membres et nous en avons environ 85,000 au Canada.

**Le président:** Vous êtes donc d'avis que vos investissements dans ce fonds au Canada dépassent légèrement la proportion du nombre de membres canadiens?

[Text]

**Senator Croll:** He did not quite finish the sentence. I will help you out, senator, by saying that those certificates that you have with the various trust companies bear an interest rate far in excess of what you can get in the United States.

**Hon. Mr. Lawson:** In many cases that is true.

**Senator Croll:** In every case, every case.

**Senator Macnaughton:** Well, up to the present.

**Senator Croll:** They have had them for some time; they were at the 9 per cent and 10 per cent time.

**Senator Macnaughton:** Yes, but they have lost 13 per cent.

**Senator Croll:** Since when?

**Senator Macnaughton:** In the last two weeks or so.

**Senator Croll:** Yes, but at the time they made the investment.

**Senator McElman:** To keep the record straight, it all depends on whether those Canadian investments are made in Canadian or in U.S. funds. If they are deposited in U.S. funds, they are approximately four points lower than would be the case if they were deposited in Canadian funds.

**Hon. Mr. Lawson:** There have been many criticisms regarding the dues or the per capita tax levied against Canadian members of international unions being diverted to the United States. That is the key point. My point is that every nickel that is paid by way of per capita tax by Canadians to the International Brotherhood of Teamsters is deposited in Canada and remains in Canada. Those amounts may very well go through the computer at the offices of the international union, but every nickel paid by Canadians by way of per capita tax, union dues, or contributions to the pension fund, remains in Canada. In addition, the international union invests American funds in Canada as well. The total of the per capita tax and pension fund represents \$4,548,277, so we are talking about approximately \$12 million in per capita tax and pension funds paid by Canadians, all of which remains in Canada.

In 1973, approximately 10 per cent of the pension fund of the International Union was invested in Canada. To cite some examples of the types of investments involved, \$510,809 was invested in the Province of Ontario bonds; \$1,304,163 was invested in Quebec Hydroelectric; \$733,000 in the Aluminum Company of Canada; \$500,000 in the Municipality of Metro Toronto; and \$500,000 in the Province of Saskatchewan. The investment department of the international union monitors investment markets very closely, in its efforts to obtain the best return on investments.

**Senator Austin:** Before you got into the example of how the teamsters' union operates its funds, you gave some general percentages of international unions holding Canadian securities. I believe you said 40 per cent were in Canadian government bonds and 30 per cent in provincial and municipal securities, with the balance in corporate securities?

[Traduction]

**Le sénateur Croll:** Il n'a pas tout à fait fini la phrase. Je vais vous aider, sénateur, en précisant que ces certificats placés auprès de diverses compagnies fiduciaires rapportent un taux d'intérêt qui dépasse de loin celui que l'on peut obtenir aux États-Unis.

**L'honorable M. Lawson:** C'est vrai dans de nombreux cas.

**Le sénateur Croll:** Dans tous les cas, dans tous les cas.

**Le sénateur Macnaughton:** Oui jusqu'à maintenant.

**Le sénateur Croll:** Elles les ont en leur possession depuis un certain temps. A cette époque elles recevaient de 9 à 10 p. 100.

**Le sénateur Macnaughton:** Oui, mais elles ont perdu 13 p. 100.

**Le sénateur Croll:** Depuis quand?

**Le sénateur Macnaughton:** Environ ces deux dernières semaines.

**Le sénateur Croll:** Oui, mais à l'époque elles ont fait la mise de fonds.

**Le sénateur McElman:** Pour que les choses soient claires, il s'agit de savoir si ces investissements canadiens sont effectués dans des fonds canadiens ou américains. S'ils sont déposés dans des fonds américains, ils sont environ quatre points au-dessous de ce qu'ils seraient dans des fonds canadiens.

**L'honorable M. Lawson:** Il y a eu de nombreuses critiques en ce qui concerne la taxe par habitant perçue à l'égard des membres canadiens des unions internationales, et qui est détournée vers les États-Unis. C'est là la question principale. A mon avis chaque pièce de 5c payée par les Canadiens à la Fraternité internationale des camionneurs, est déposée au Canada. Ces montants peuvent très bien passer dans les ordinateurs du bureau de l'union internationale mais chaque pièce de 5c. qui est payée par les Canadiens sous forme de taxe par habitant, de cotisations syndicales ou de contributions au fonds de pension, demeure au Canada. En outre, l'union internationale investit également des fonds américains au Canada. Le total de la taxe par habitant et du fonds de pension représente \$4,548,277, de sorte que nous parlons d'environ \$12 millions en taxe par habitant et en fonds de pension payés par les Canadiens et qui demeurent en totalité au Canada.

En 1973, environ 10 p. 100 du fonds de pension de l'union internationale a été investi au Canada. Pour donner quelques exemples des types d'investissements en cause, disons que \$510,809 ont été investis dans les obligations de la province de l'Ontario, que \$1,304,163 ont été investis dans l'Hydro Québec, que \$733,000 ont été placés dans la société Aluminum Company of Canada, \$500,000 dans la municipalité du Toronto métropolitain et \$500,000 dans la province de la Saskatchewan. Le service des investissements de l'union internationale surveille très étroitement les marchés, s'efforçant d'obtenir le meilleur rendement sur ces investissements.

**Le sénateur Austin:** Avant d'examiner l'exemple sur la façon dont la fraternité des camionneurs exploite ses fonds, vous avez donné quelques pourcentages généraux des unions internationales qui détiennent des valeurs canadiennes. Je crois que vous avez déclaré que 40 p. 100 étaient constitués par des obligations du gouvernement canadien et 30 p. 100 par des



[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** The total investments in Canada by international unions, according to the figures we have been able to obtain, amount to approximately to \$75 million. The breakdown is as follows: roughly 40 per cent in Government of Canada bonds; 30 per cent in municipal and provincial securities; and the remaining 30 per cent in corporation stocks and bonds.

In backgrounding this, it should be pointed out that in addition to those funds that are invested in Canada, the international union provides, out of its funds, legal, newspaper, legislative and other types of services to many affiliated organizations. All moneys paid by Canadians are used for Canadians. The International office of the Canadian Conference, for example, which I shall deal with in greater detail during the course of the meeting, is financed on the basis of two thirds by the International Union and one third on the basis of the per capita tax on the Canadian membership. These figures are perhaps not reflective of all international unions. All of the international unions have different arrangements. When Joe Morris appears before your committee he may provide greater detail as to what happens in respect of other international unions. I can say, however, that insofar as the International Teamsters Union is concerned, every nickel paid by Canadians remains in Canada. In addition, our International has always been generous in lending financial assistance to its Canadian counterparts.

The International Union as part of its service provides a computer system for the collection of dues and funds which it will supply, at considerable expense to itself, to all local unions interested in having such an installation. I was successful in persuading them to use the Province of British Columbia as a starting place in Canada, and the International came in and spent many thousands of dollars in providing and installing that computer system for the use of all local unions. Almost immediately on completion, the union was presented with a bill for customs duties totalling some \$27,000, to which it reacted somewhat angrily. It was providing the British Columbia locals with a gift of this equipment, but our government presented it with that demand for \$27,000. For that reason, they have put an end to their program of providing such installations in Canada. We are now engaged in the process of applying for remission of some of the duties.

The significant point to be borne in mind is that the International Union is willing to provide this free installation of computer equipment, but, because of the customs duties, it can only be provided at a considerable additional expense. To my mind, this would warrant the exercising of Prime Ministerial discretion whereby duties can be waived for the good of the nation. If those duties are not waived, the Canadian locals will, in effect, face discrimination by the International Union, not of its own choosing, but because of the additional penalties imposed by our government by way of duties on such equipment. At the moment, all of the other locals in Canada who have requested a similar installation, which would probably

[Traduction]

valeurs provinciales et municipales, le solde étant en titres de sociétés?

**L'honorable M. Lawson:** D'après les chiffres que nous avons pu obtenir, le total des investissements effectués au Canada par les unions internationales s'élève à environ \$75 millions. La répartition est la suivante: en gros 40 p. 100 en obligations du gouvernement du Canada, 30 p. 100 en titres municipaux et provinciaux; et les 30 p. 100 qui restent en obligations actions de sociétés.

Dans mon exposé, je dois signaler qu'en plus des fonds qui sont investis au Canada l'union internationale fournit, à partir de ces fonds, des services juridiques, un journal, un service législatif et d'autres types de services à de nombreux organismes affiliés. Tous les fonds payés par les Canadiens sont utilisés pour les Canadiens. C'est ainsi, que le bureau international de la conférence canadienne dont je parlerai plus en détail au cours de la réunion, est aux deux tiers financé par l'union internationale et au tiers par la taxe perçue par membre canadien. Ces chiffres ne sont peut-être pas représentatifs pour toutes les unions internationales. Elles ont toutes des accords différents. Lorsque M. Joe Morris comparaitra devant votre comité, il pourra vous fournir plus de détails sur ce qui se produit en ce qui concerne les autres unions internationales. Toutefois, je peux dire qu'en ce qui concerne la Fraternité internationale des camionneurs, chaque pièce de 5c. payée par les Canadiens demeure au Canada. En outre, notre fraternité a toujours fait preuve de générosité pour aider financièrement ses contreparties canadiennes.

L'union internationale, entre autres, fournit les services d'un ordinateur pour la collecte des cotisations et des fonds à grands frais pour elle-même à tous les syndicats locaux qui désirent bénéficier d'une installation de ce genre. Elle a réussi à persuader ses syndicats de commencer par la province de la Colombie-Britannique au Canada et l'union internationale y est installée et a dépensé plusieurs milliers de dollars pour fournir ce système d'ordinateur destiné à être utilisé par tous les syndicats locaux. Presque immédiatement après l'achèvement de l'installation, l'union a reçu une facture de droits de douane s'élevant à quelque \$27,000, à laquelle elle a assez mal réagi. Elle faisait cadeau aux sections locales de la Colombie-Britannique de ce matériel mais notre gouvernement exigeait \$27,000 de droits. Pour cette raison, l'union a mis fin à son programme visant à fournir de telles installations au Canada. Nous nous occupons en ce moment de demander une remise d'une partie de ces droits.

Ce dont il faut se souvenir c'est que l'union internationale est prête à fournir gratuitement cet ordinateur mais que par suite des droits de douane elle ne peut la fournir qu'en assumant des frais supplémentaires considérables. A mon avis le premier ministre serait ici justifié d'exercer son droit discrétionnaire de supprimer ces droits de douane pour le bien de la nation. Si on ne renonce pas à ces droits, les sections locales canadiennes devront en fait faire face à une discrimination de la part de l'union internationale, qui le fera non par choix, mais à cause des pénalités supplémentaires imposées par notre gouvernement sous forme de droits sur ce matériel. A l'heure actuelle, toutes les autres sections locales du Canada qui ont



[Text]

cost the International Union \$300,000 to \$500,000 to install, have to wait until this matter is resolved.

**Senator Croll:** We dealt with a bill last week that provided exemption in respect of research and education.

**Hon. Mr. Lawson:** We may have to call upon you to point out the ways by which we can resolve this matter. To give you a further example, as a director of the Canadian Conference I attended the Central Conference in Chicago, where the officials presented me with a large Canadian flag. It stood about six feet tall and had brass fittings. They were kind enough to ship it for me. On its arrival in Canada it attracted a duty of \$90, which I was requested to pay before the flag would be released.

**Senator Macnaughton:** That is an experience that is not foreign to the business community either.

**Hon. Mr. Lawson:** I am sure that is so. The other question you raised, Mr. Chairman, was the matter of wage rates and productivity. I intend to deal with that question by way of an off-the-cuff statement. I do not have a prepared presentation to make on it.

A little over a year ago I was naïve enough to make a speech in the Senate pointing out the concerns I had about the fact that in many parts of Canada—and certainly this applies to many of the companies that the Teamsters Union represents—we now find ourselves with wage rates higher than those of our American counterparts, although our productivity is lower. In the course of that statement I stressed that the trade unions were not doing their membership a service by putting these companies out of business. They were, in effect, negotiating our members into the ranks of the unemployed. That speech attracted a considerable amount of criticism. Nevertheless, I think the points made bear examination and bear repeating.

It is true that we have in Canada wage rates which in many cases are higher than those in the United States. For many years, we were about 25 to 30 per cent below our U.S. counterparts, in the transportation industry. The cry by the trade unionists through those years was for parity with the United States. Now the cry is for parity again, but this time it is coming from the employers. They want wage rates reduced to parity with the United States.

I have some figures that may be of some assistance to the committee. In our cross-border operations—and I am talking about the Canada-U.S. border—we have a Vancouver, British Columbia to Seattle, Washington run, to cite one example. It employs teams of drivers. The seniority list is made up of one American, then one Canadian, then the third is an American, and the fourth is a Canadian. We alternate the drivers and operate the cross-border operation in that way.

[Traduction]

demandé une installation similaire, laquelle coûterait probablement à l'union internationale de \$300,000 à \$500,000 pour procéder à l'installation, doivent attendre que cette question soit tranchée.

**Le sénateur Croll:** Nous nous sommes occupés la semaine dernière d'un bill qui prévoyait l'exemption en matière de recherches et d'éducation.

**L'honorable M. Lawson:** Nous aurons peut-être besoin de vos conseils sur la façon dont nous pouvons résoudre le problème. Pour vous fournir un autre exemple, en tant que directeur de la Conférence canadienne, j'ai assisté à la Conférence principale à Chicago où les officiels m'ont présenté un grand drapeau canadien. Il avait environ six pieds de haut et des garnitures en laiton. Ils ont eu l'amabilité de me l'envoyer et, à son arrivée au Canada, il a fait l'objet d'un droit de douane de \$90 qu'on m'a demandé de payer avant de me remettre le drapeau.

**Le sénateur Macnaughton:** C'est une expérience qui n'est pas non plus inconnue du monde des affaires.

**L'honorable M. Lawson:** J'en suis certain. L'autre question que vous avez soulevée, monsieur le président, avait trait au taux des salaires et à la productivité. J'ai l'intention de traiter de cette question sans préparation. Je n'ai pas préparé d'exposé à ce sujet.

Il y a un peu plus d'un an j'ai été assez naïf pour faire un discours au Sénat où je m'inquiétais du fait que dans de nombreuses régions du Canada—et ceci s'applique certainement à un grand nombre des sociétés représentées par la fraternité des camionneurs—les taux des salaires sont plus élevés qu'aux États-Unis, bien que notre productivité soit plus faible. Au cours de cette déclaration, j'ai insisté sur le fait que les syndicats ne rendaient pas service à leurs membres en forçant ces sociétés à quitter le monde des affaires. En négociant ils étaient en fait en train de pousser nos membres dans les rangs des chômeurs. Ce discours a suscité de nombreuses critiques. Néanmoins, je pense que les questions soulevées valent d'être examinées et répétées.

Il est vrai que nous avons au Canada des salaires qui sont souvent plus élevés que ceux des États-Unis. Durant de nombreuses années, nous avons été environ 25 à 30% au-dessous de nos homologues américains dans l'industrie des transports. Au cours de ces années, les syndicalistes réclamaient la parité avec les États-Unis. Maintenant on demande de nouveau la parité, mais cette fois la demande provient des employeurs. Ils veulent que les salaires soient ramenés à la parité avec ceux des États-Unis.

J'ai quelques chiffres qui peuvent aider dans une certaine mesure le Comité. Dans nos opérations transfrontières—et je parle de la frontière du Canada et des États-Unis—nous avons un trajet Vancouver, Colombie-Britannique, Seattle, Washington pour citer un exemple. Il emploie des équipes de chauffeurs. La liste d'ancienneté est composée d'un Américain, d'un Canadien, d'un autre Américain et d'un autre Canadien. Nous alternons les chauffeurs et nous exploitons ce parcours transfrontière de cette façon.

[Text]

In many other parts of the country, the American driver comes as far as the border, where a Canadian driver takes over and brings the load into Canada. There is an attempt on the part of many of the American carriers to seek a permit to run one drop into Canada, and some of them are endeavouring to enlarge that to allow them to make a series of deliveries throughout the Canadian location. There is a considerable number of people involved in those cross-border transportations, and in most cases we have tried to deal with them on the same rate, but it is not always the case. For example, the hourly base rate in Ontario for this freight—and I am talking about these kinds of drivers—is \$7 an hour, and in the United States it is \$7.70. Our people in Ontario could have obtained parity in their last set of negotiations, but they felt that they would be doing a disservice to the membership and to the industry to have obtained parity, and so they did not do so. In British Columbia, for the same situation, we find that the rate is \$7.81, while the United States rate is \$7.70. So we are higher in British Columbia.

Regarding mileage rates—because, as you know, we have two classes of people: those who work on the hourly rate; and the long-run line drivers, whether it is a single-man operation or a sleeper cab operation, and they are paid at mileage rates—in Ontario the mileage rate is 17.2 cents per mile, while in the United States it is 18.875 cents, and yet again in British Columbia it is 20.75 cents per mile. Again we are significantly higher. One additional cent on the mileage rate represents about 40 cents an hour, so our mileage rate is significantly higher than that in the United States.

**Senator Austin:** That is in British Columbia?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes.

**Senator Austin:** But not in Ontario?

**Hon. Mr. Lawson:** No.

**Senator Austin:** Since you are giving hourly rates, are those inclusive of fringe benefits?

**Hon. Mr. Lawson:** Those are exclusive of fringe benefits. When you measure the fringe benefits—and I see that you have had a lot of evidence on that from various people—you find that fringe benefits in cost are quite comparable. There are different rates for pension programs, welfare programs, dental programs, drug programs and so on, but, on balance, we find that as a percentage the fringe benefits in the United States are very comparable to those in Canada. In the United States they are pretty consistent throughout the whole country, but here we vary from province to province.

**Senator Croll:** Is there much difference?

**Hon. Mr. Lawson:** If you say that fringe benefits in British Columbia are 25 per cent of payroll, then they vary probably 5 or 10 per cent in different provinces. Ontario would be quite similar as a percentage of payroll, but in other provinces there are significant differences. You find in British Columbia and Ontario, which are more highly unionized, that they seem to have the Cadillac of programs by way of pension, welfare, drugs and dental programs and all the various fringe benefits,

[Traduction]

Dans de nombreuses autres parties du pays, le chauffeur américain vient jusqu'à la frontière où un chauffeur canadien prend la relève et amène la charge au Canada. De nombreux transporteurs américains essaient d'obtenir un permis pour venir au Canada et certains d'entre-eux s'efforcent d'obtenir davantage pour faire des livraisons dans toute la localité du Canada. Le transport outre-frontière emploie un nombre considérable de personnes que nous avons essayé de traiter comme si elles touchaient toutes le même salaire alors que ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, le salaire horaire en Ontario pour les chauffeurs de camions de transport est de \$7.00 alors qu'il est de \$7.70 aux États-Unis. Les camionneurs de l'Ontario auraient pu obtenir la parité lors de leurs dernières négociations, mais ils n'ont pas cherché à le faire parce qu'ils étaient convaincus que cela nuirait à leur syndicat et à leur industrie. En Colombie-Britannique, le taux horaire offert aux camionneurs est de \$7.80 alors qu'il est de \$7.70 aux États-Unis. Les salaires sont donc plus élevés en Colombie-Britannique.

Considérons maintenant les taux de millage. Comme vous le savez, il y a deux catégories de camionneurs: ceux qui sont payés à l'heure et ceux qui parcourent des longues distances seuls ou en équipe. En Ontario, le taux de millage est de 17.2¢ le mille alors qu'il est de 18.875¢ aux États-Unis et 20.75¢ en Colombie-Britannique. Encore une fois, nos taux sont plus élevés. Un sous de plus par mille représente environ 40¢ l'heure. Ainsi, notre taux de millage est sensiblement plus élevé qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Austin:** C'est-à-dire en Colombie-Britannique?

**L'honorable M. Lawson:** Oui.

**Le sénateur Austin:** Mais pas en Ontario?

**L'honorable M. Lawson:** Non.

**Le sénateur Austin:** Est-ce que les taux horaires que vous mentionnez comprennent les avantages sociaux?

**L'honorable M. Lawson:** Ils ne comprennent pas les avantages sociaux. Lorsque vous comparez les avantages sociaux au sujet desquels vous avez reçu de nombreux renseignements, on découvre que le coût des avantages sociaux est comparable. Les taux diffèrent pour les régimes de pensions, de bien-être, de soins dentaires et de remboursement de médicaments, mais les avantages sociaux, en tant que pourcentage, aux États-Unis se comparent à ceux du Canada. Aux États-Unis, les avantages sociaux sont plus ou moins les mêmes partout au pays alors qu'ils diffèrent d'une province à l'autre au Canada.

**Le sénateur Croll:** Existe-t-il une différence marquée entre les provinces?

**L'honorable M. Lawson:** Si les avantages sociaux représentent 25 p. 100 de la feuille de paye en Colombie-Britannique, on peut assumer qu'ils varient entre 5 et 10 p. 100 dans les autres provinces. Ils représentent à peu près le même pourcentage de la feuille de paye en Ontario, mais il y a des différences importantes dans les autres provinces. La Colombie-Britannique et l'Ontario où la plupart des travailleurs sont syndiqués, possèdent les meilleurs programmes de pensions, de bien-être,



## [Text]

but, as a comparison between Canada and the United States, the fringe benefits are quite similar.

Many problems flow from this. Just to digress from the trucking industry, we have in British Columbia, for example, a major brick plant, and the bulk of their products are exported to the United States. They are the highest paid brick plant workers in North America. The only way they have been able to compete is that they have developed a superior product called a jumbo brick which is rather like a concrete block. They just got nicely started doing this when they found themselves subjected to all kinds of charges, I suspect and I believe motivated or inspired by their competition in the United States, and suddenly they were faced with dumping charges. Well, it turned out after the matter was tested that they were not guilty of dumping, but they have been subjected to total legal expenses and costs of about \$80,000 to defend themselves against that, so any competitive advantage they had, as a result of a superior product, was lost in trying to defend their share of the market.

Our concern, as an organization, is that we do have these various industries and companies in Canada where our productivity is less, for a variety of reasons—and I think you have had a fair amount of evidence in this connection—whether it is old plants, motivation or whatever it may be. There is no doubt that in many cases our productivity is less, and if we continue this practice we are going to have some serious economic problems. I do not think one has to be an economic genius to reach that conclusion.

**Senator Carter:** You are referring to productivity generally and not just to the labour content?

**Hon. Mr. Lawson:** I am speaking generally—of all the components. The Americans have had a number of serious crises, whether it was the real or artificial energy shortage, and we don't know all the details of that, but we do know that when you have American citizens lining up at gas pumps at 7 o'clock in the morning to get one tank of gas, then they believe psychologically that there is a serious problem and then they react to that. They had the Vietnam war situation and they had a number of serious crises that seem to have pulled the country together and they seem to have the patriotism or nationalism, or whatever you may call it, that seems to have had the effect of pulling the country together and the economy in the United States recovered better than we have in Canada. When our wage rates were increasing by an average of 18 to 20 per cent in Canada, they were significantly less in the United States—as much as 10 or 12 per cent less. When we were running at approximately 18 per cent in Canada, the average in the United States was 7.9 per cent, and in construction it was 7.4 per cent. That was the year immediately preceding controls. When you think of 7.4 per cent in construction—we spill that much in some of the negotiations we conducted in Canada. Our increases were running significantly higher. Whether it is a combination of the downturn of the economy, less job opportunities, the unemployment rate, or whatever—it cannot only be that because similar things hap-

## [Traduction]

de remboursement de médicaments, et de soins dentaires ainsi que les meilleurs avantages sociaux. Par contre, les avantages sociaux sont globalement les mêmes au Canada et aux États-Unis.

Cette situation cause de nombreux problèmes. Pour prendre un autre exemple, nous avons en Colombie-Britannique une usine importante de fabrication de briques qui exporte la majorité de ses produits aux États-Unis. Les travailleurs de cette usine sont les mieux payés de cette industrie dans toute l'Amérique du Nord. L'industrie a réussi à demeurer concurrentielle parce qu'on y a mis au point un produit supérieur, c'est-à-dire une brique géante qui est plutôt comme un bloc de béton. L'usine venait d'en entreprendre la production lorsqu'elle a été accablée de toutes sortes d'accusations parce qu'elles réussissaient à concurrencer les États-Unis. On l'a même accusé de faire des méventes. On a découvert après enquête que cette accusation était sans fondement. La société a dû cependant déboursier \$80,000 en frais juridiques pour se défendre contre cette accusation et elle a perdu l'avantage compétitif que lui assurait son produit supérieur en essayant de défendre leur part du marché.

En tant qu'organisation, nous nous préoccupons du fait que nous possédons de telles industries et sociétés au Canada où notre productivité est moindre pour plusieurs raisons, et je crois que vous avez entendu assez de témoignages à ce sujet, qu'il s'agisse du manque d'usines, de motivation, etc. Il ne fait aucun doute que dans de nombreux cas notre productivité est moindre et que si nous continuons cette pratique nous ferons face à des problèmes économiques graves. Je ne crois pas qu'il faille être un économiste chevronné pour s'en rendre compte.

**Le sénateur Carter:** Vous faites allusion à la productivité en général et pas seulement à la main-d'œuvre?

**L'honorable M. Lawson:** Je fais allusion, en termes généraux, à tous les facteurs. Les Américains ont fait face à de nombreuses crises graves comme dans le cas de la crise de l'énergie qui était réelle ou artificielle personne ne le sait. Nous ne connaissons pas tous les détails de cette question, mais nous savons que lorsque des citoyens américains font la queue à des stations services à 7 heures le matin pour obtenir un réservoir d'essence c'est qu'ils croient qu'il y a un problème grave et ils réagissent en conséquence. Ils ont dû traverser la crise de la guerre du Vietnam et de nombreuses autres crises, mais leur patriotisme ou nationalisme comme vous voudrez l'appeler, semble avoir uni le pays et l'économie des États-Unis s'est relevée plus vite que celle du Canada. Les salaires étaient beaucoup moins élevés aux États-Unis alors que les nôtres augmentaient en moyenne de 18 à 20 p. 100. Les travailleurs aux États-Unis recevaient en effet entre 10 et 12 p. 100 de moins qu'au Canada. Lorsque la moyenne était d'environ 18 p. 100 au Canada, elle n'était que de 7.9 p. 100 aux États-Unis et de 7.4 p. 100 dans le domaine de la construction. Je fais allusion à l'année précédant immédiatement l'imposition des contrôles. Lorsqu'on dit 7.4 p. 100 dans le domaine de la construction, songez que nous avons obtenu beaucoup plus dans certaines négociations au Canada. Nos augmentations étaient beaucoup plus élevées. Je ne crois pas qu'il faille attribuer cette situation au ralentissement de l'économie, aux



[Text]

pened here. We had a downturn in the economy and we had high unemployment, and you would think there would have been as much concern here in Canada, but there was not. You even find cases in the United States—and I think from time to time they will exist here—where they have a serious problem in construction and they are losing the construction work, many trades have agreed to make contracts waiving increases, or taking significantly reduced increases, or reducing existing increases in an attempt to preserve work and to preserve job opportunities. For whatever reason—and perhaps their previous pay board had some influence on their judgment—there seems to be a greater feeling of nationalism or patriotism in the United States than exists here in Canada.

**Senator Austin:** If I could draw you into a comment and to compare the Teamsters' situation across the border with the IWA situation in British Columbia, we are facing rather staggering looking demands from the IWA, and the allegations are that they are considerably in advance of pay rates and fringe benefits with their competition in Washington and Oregon.

**Hon. Mr. Lawson:** I think it is a matter of record that they are in advance already.

**The Chairman:** The figures we have had show that Canadian workers' rates in British Columbia, at least in the wood-working industry—and you can argue over 10 cents—are at least a dollar more than they are in Washington state.

**Senator Croll:** If I understood what you said, the Americans, on a voluntary system, are doing better than we are under controls.

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, that is the essence of it.

**Senator Croll:** Well, that opens up another can of—and I won't say what—but don't you think that that is the problem in the country at the moment? They are worrying about what we will do when the controls are gone and whether we can do what we want to do by some voluntary system. You are saying that they can. So what do they have that we do not have that makes them do it?

**Hon. Mr. Lawson:** I don't know. I am searching for the answer. I do not want to turn this into a debate on controls, but let me talk about our own organization, Senator Croll. We have what we call the National Master Freight Agreement in the United States. That covers 450,000 employees directly and another 50,000 by supplement—such as office employees, freight clerks, cardex, and so on, who are attached to the transportation industry. They negotiate for the whole of the United States under a single master contract. Traditionally they have always negotiated a three-year contract. We might in this country negotiate a one-year contract or a two-year contract—a short-term contract—and we seem to have a lot of conflict in doing it. But in the United States, to my recollection, they have had only two work stoppages throughout the whole of the many years that they have been negotiating that national master freight contract. The last one was of three or

[Traduction]

perspectives d'emploi peu reluisantes ou au taux de chômage puisque nous avions les mêmes problèmes. Nous avons fait face à un ralentissement de notre économie et à un taux élevé de chômage. Ces facteurs n'ont pas influé sur l'économie de la même façon au Canada. Aux États-Unis, et il pourrait bien que cela se produise ici, certaines industries ont même accepté des augmentations sensiblement réduites ou des diminutions d'augmentations existantes afin d'aider les nombreuses personnes qui risquaient de perdre les emplois dans le domaine de la construction à cause notamment du ralentissement dans la construction domiciliaire. Peut-être que le patronat a influencé ces travailleurs, mais pour une raison ou pour une autre, le patriotisme ou le nationalisme est plus fort aux États-Unis qu'au Canada.

**Le sénateur Austin:** J'aimerais que vous compariez la situation des camionneurs des États-Unis avec celle du SITBA (Syndicat international des travailleurs du bois d'Amérique) en Colombie-Britannique. Le syndicat soumet actuellement des demandes assez exigeantes et soutient qu'il est considérablement en avance au chapitre des salaires et des avantages sociaux sur ses concurrents dans les États de Washington et d'Orégon.

**L'honorable M. Lawson:** Je crois qu'il est admis qu'il sont en avance actuellement.

**Le président:** Les statistiques que nous avons reçues établissent que les salaires des travailleurs canadiens en Colombie-Britannique, du moins dans l'industrie du bois sont, à 10 cents près, au moins \$1 de plus que dans l'État de Washington.

**Le sénateur Croll:** Si je comprends bien, le système volontaire en vigueur aux États-Unis fonctionne mieux que nos contrôles.

**L'honorable M. Lawson:** Oui, c'est ce que je crois.

**Le sénateur Croll:** Eh bien, cela ouvre une autre boîte de—je ne dirai pas ça—mais ne croyez-vous pas que c'est le problème qui se pose au Canada actuellement? Les politiciens se préoccupent de savoir ce que nous ferons lorsque les contrôles seront abolis et si nous pourrions obtenir ce que nous désirons par un système volontaire. Vous dites que cela est possible aux États-Unis. Pourquoi la situation est-elle différente aux États-Unis?

**L'honorable M. Lawson:** Je l'ignore. J'étudie la question. Je ne veux pas m'attaquer au bien-fondé des contrôles, mais permettez-moi de parler de notre propre organisation, sénateur Croll. Nous avons aux États-Unis le National Master Freight Agreement. Il s'applique à 450,000 employés directement et à 50,000 employés indirectement tel que les fonctionnaires, les agents de transport et de classement qui appartiennent à l'industrie des transports. Le syndicat négocie pour l'ensemble des États-Unis en vertu d'un seul contrat majeur. Dans le passé, il a toujours négocié un contrat de trois ans. Nous pourrions dans ce pays négocier un contrat d'un an ou de deux ans, c'est-à-dire un contrat à court terme mais nous éprouvons beaucoup de difficultés à le faire. Mais aux États-Unis, si ma mémoire est bonne, il n'y a eu que deux arrêts de travail au cours des nombreuses années d'existence du contrat national de transport. Le dernier a duré trois ou quatre jours de sorte

[Text]

four days' duration, so the man-days lost in the transportation industry in the United States is among the lowest of any comparable industry of comparable size. Some people say it is the bigness of it, that there are so many people involved that there is a reluctance on the part of both the industry and the union to be involved in a shut down that might virtually tie up the whole of the nation, and rather than run the risk of that they engage in tough collective bargaining, and on only two occasions, and each one for a short duration, have they had any work stoppages in dozens and dozens of years of negotiation. They have had all kinds of long-term contracts, and the stability that flows from that seems to have a beneficial effect on the productivity and the performance of the people in that industry.

**Senator Laird:** Of course, your union lends itself to negotiating an overall master contract. But let us take the UAW by way of comparison. They are hardly in a position to do that because of the diversity of the industry in which they are organized. Am I right?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, that is correct.

**Senator Laird:** And the Teamsters' Union makes no attempt here to negotiate a master contract for the whole country?

**Hon. Mr. Lawson:** We are trying to do that by degrees, but we are so widespread and so diverse in the different economic regions that we now have what we call the Western Master Freight contract, which is from the Lakehead west, and another covering the five local unions in the five regions in Ontario, and we find ourselves in Quebec now involved in joint negotiations with Ontario and getting their wage rates quite similar. So we now have two sections. Then we have a wide disparity in what takes place in the Maritimes on a local-by-local, company-by-company basis. Our goal, and part of the reason for establishing a national conference, as a separate, autonomous division, was the ultimate hope that we could reach a national contract. For those few carriers that we have operating nationally we have one rate all across the country, but it is with great difficulty because of the wide disparity between the various economic regions of the country.

**Senator Macnaughton:** I do not wish to misquote you, but I do want to understand you. Did you say that there seems to be less concern in the ranks of labour in Canada about this tremendous difference in wage rate than there is in the ranks of labour in the States?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes. I can only tell you about it exactly as I know it. There seems to be not too much concern about it. They are simply proceeding with what happens here. They go into negotiations, they want more, whatever the percentage is, 12, 15, 20 per cent more, based on a particular cost and circumstances, the high food costs and so on that exist here, and they are very concerned about that. They have little concern, it seems, in dealing with the fact that they may be pricing themselves right out of operation. In those cases where we have been directly involved—and I have been personally

[Traduction]

que le nombre de jours-hommes perdus dans l'industrie des transports aux États-Unis est beaucoup moins élevé que dans toute autre industrie de taille comparable. Certains disent que c'est une question de dimension, qu'il y a tant de personnes concernées que l'industrie et le syndicat hésitent à avoir recours à une fermeture, qui pourrait pratiquement paralyser tout le pays, et préfèrent éviter le risque que cette mesure comporte pour s'engager dans des négociations collectives serrées. Depuis des années de négociations, ils n'ont connu que deux arrêts de travail, et dans chaque cas l'interruption a été courte. Ils ont eu toutes sortes de contrats à long terme, et l'instabilité qui en découle semble avoir un effet bénéfique sur la productivité et le rendement des membres de cette industrie.

**Le sénateur Laird:** Évidemment, votre syndicat est favorable à la négociation d'un contrat principal global, mais les TUA, par exemple. Ils peuvent difficilement suivre votre exemple en raison de la diversité de l'industrie dont ils font partie. N'est-ce pas?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, c'est exact.

**Le sénateur Laird:** Et le Syndicat des camionneurs n'essaie nullement ici de négocier un contrat principal pour l'ensemble du pays.

**L'honorable M. Lawson:** Nous essayons de le faire par étapes, mais nous sommes tellement disséminés et diversifiés, dans les différentes régions économiques, que nous avons ce que nous appelons le contrat d'affrètement principal de l'Ouest, pour la région à partir de Lakehead ouest, et un autre contrat pour les 5 syndicats locaux des régions de l'Ontario; et nous sommes actuellement engagés au Québec dans des négociations conjointes avec l'Ontario pour que leurs échelles de salaires soient semblables. Nous avons donc maintenant deux sections. Nous avons ensuite une grande disparité au niveau de ce qui se passe dans les Maritimes, section par section, société par société. Notre objectif, et en partie la raison de l'organisation d'une conférence nationale, comme division autonome distincte, était l'espoir ultime de pouvoir conclure un contrat à l'échelle nationale. Pour les quelques transporteurs qui exercent leur activité à l'échelle nationale, nous avons un taux pour tout le pays, mais c'est très difficile en raison de la grande disparité entre les diverses régions économiques du pays.

**Le sénateur Macnaughton:** Je ne veux pas déformer vos propos mais plutôt vous comprendre. Avez-vous dit qu'il semble y avoir moins d'intérêt pour cette énorme différence d'échelles de traitement chez les travailleurs du Canada en comparaison de ceux des États-Unis?

**L'honorable M. Lawson:** Oui. Je vous en parle d'après ce que je sais. Et effectivement, il ne semble pas y avoir beaucoup d'intérêt à ce sujet. Ils procèdent tout simplement en fonction de ce qui se passe ici. Ils participent aux négociations, demandent davantage, 12,15, ou 20% de plus, en fonction de circonstances et de coûts particuliers, les coûts élevés des aliments qui existent ici, et dont ils se soucient beaucoup. Mais ils se préoccupent peu, semble-t-il, du fait qu'ils peuvent très bien obliger l'employeur à fermer ses portes. Dans les cas qui nous concernent directement—et j'ai dû moi-même aller trouver des



[Text]

involved to go and talk with people and point out to them what the result of their action may be—there seems to be an understanding and a willingness to take the proper course of action. They recognize that they are not being done a service by simply going and negotiating for more and more without any concern for the economic consequences, when you may be putting them on the ranks of the unemployed.

**Senator Austin:** Are you talking to the IWA?

**Hon. Mr. Lawson:** No, I don't speak for the IWA? You speak to Joe Morris about that. I would not presume to involve myself in counselling the IWA as to how they should run their affairs. I think it is a serious problem.

**The Chairman:** These points you have just made may make this a convenient moment to interject to ask you for your observation on the comment of one witness, or more than one, before us, who stated that there appears—again this is a subjective type of thing—to be a greater concern by labour in the United States with the industry they are involved with than is the case in Canada, as you have just said; in Canada they seemed to some degree more concerned with broader social issues than unions in the United States. Can you make any comment on that?

**Hon. Mr. Lawson:** I think that is a fair statement; I think it is a fair assessment of what seem to be the concerns in this country versus the American side. The Americans seem to be really in tune with what is happening in their individual industries and individual companies; they seem to know exactly what is going on, and they seem to be most concerned about that. I am not suggesting they are not concerned about social issues as well, but they seem to be more pragmatic in their approach. I am speaking on behalf of the Teamsters' approach.

**Senator Croll:** Isn't that strange when you think of it? Here is an international union influenced by the Americans, operating almost in the tradition of the British unions with their social contacts.

**Hon. Mr. Lawson:** That, again, is another enigma in the Canadian labour movement. You are quite correct. I think that for many years—until what happened in the British trade union movement in the last number of years, with their virtual economic collapse—the model seemed to be that we should follow what was taking place or happening in the British trade unions. All this suggestion that we are being dominated by the Americans and influenced by the Americans was simply not true. The greater influence and domination was members, shop stewards or former members or officials from the British trade union movement being a major influencing factor on what we did in this country.

That leads to the next point. As far as American domination is concerned, I can speak with authority for my own organization. Whether we are talking about a strike in British Columbia, Ontario or the Maritimes, at no time in the twenty odd years that I have been an officer of the organization have we ever had any international directive or involvement to strike or not to strike, or any of those kinds of things. On occasion we have requested of the Americans, to have experienced people

[Traduction]

gens pour leur signaler les résultats possibles de leur mesure—il semble y avoir une compréhension de ce fait, et un désir de prendre les mesures appropriées. Ils reconnaissent qu'il peut être néfaste de simplement négocier des salaires plus élevés sans tenir compte des conséquences économiques, et qu'ils peuvent très bien se retrouver un jour parmi les chômeurs.

**Le sénateur Austin:** Tenez-vous des discussions du genre avec le syndicat international des travailleurs du bois?

**L'honorable M. Lawson:** Non, pas avec eux. vous en parlez à Joe Morris. Je n'oserais pas me mêler de conseiller le S.I.T.B. sur la façon dont il doit mener ses affaires. Je pense que c'est un grave problème.

**Le président:** J'en profite ici pour vous interrompre et vous demander ce que vous pensez des propos de certains témoins—et encore une fois, c'est subjectif—selon lesquels, aux États-Unis plus qu'au Canada, les travailleurs accordent beaucoup d'intérêt à l'industrie pour laquelle ils travaillent, comme vous venez de le dire; au Canada, ils semblent jusqu'à un certain point plus intéressés aux questions sociales que les syndicats américains. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

**L'honorable M. Lawson:** Je pense que c'est exact, que c'est une évaluation juste des intérêts des Canadiens et de ceux des Américains. Ces derniers semblent vraiment branchés sur ce qui se passe dans leur industrie et dans leur société; ils semblent savoir exactement ce qui s'y produit et semblent s'en préoccuper beaucoup. Je ne veux pas dire qu'ils ne s'occupent pas des questions sociales, mais ils semblent plus pragmatiques dans leur façon d'aborder ce domaine. Je parle des camionneurs.

**Le sénateur Croll:** N'est-ce pas étrange? Un syndicat international influencé par les Américains et fonctionnant presque suivant la tradition des syndicats britanniques, avec leurs contacts sociaux.

**L'honorable M. Lawson:** Encore une fois, c'est là une autre énigme du mouvement ouvrier canadien. Vous avez tout à fait raison. Pendant longtemps, jusqu'à ces dernières années, c'est-à-dire cette espèce d'effondrement économique, il semble que nous ayons suivi ce qui se passait chez les syndicats ouvriers britanniques. Cette affirmation, selon laquelle nous sommes dominés et influencés par les Américains est tout simplement fausse. En fait, les membres, délégués syndicaux ou anciens membres ou agents du mouvement ouvrier britannique ont énormément influencé nos activités.

Ceci nous amène au point suivant. En ce qui concerne la domination américaine, je peux parler au nom de ma propre organisation. Qu'il s'agisse d'une grève en Colombie-Britannique, en Ontario ou dans les Maritimes, à aucun moment au cours des vingt années où j'ai été agent de l'organisation avons-nous reçu des directives ou des incitations internationales en vue de faire ou de ne pas faire la grève, ou quelque chose du genre. Il nous est arrivé de demander aux Américains de



[Text]

come and assist us, and they have been quick to respond. But as far as voting on an issue affecting Canadian members or Canadian local unions, never at any time has there been any outside interference, somebody saying, "Now we would like to have you strike in Ontario because we have a problem over here, and that will assist." That has never happened.

All members of our union in Canada are Canadians; all the officers are Canadians; we are members of an international union by choice, by voluntary choice. It is simply a myth to suggest—I cannot speak for any of the other international unions, I can only speak for our own—that there is interference. There is no interference whatever. We have an autonomous national conference. I am the director, I am an international officer on the general executive board, and there is no interference whatever. On the contrary, as an international officer I do vote on all strike issues, as to the matter of strike assistance and strike pay, on those kinds of matters, which are very important, and I vote on the issues affecting both sides of the border. If they qualify under the constitution for benefits, I vote for or against. But there is no interference and no directive whatever.

**Senator Carter:** I have two points I should like to raise here. My main point is a comparison of the different attitudes between the Canadian labour force and the American labour force. I want to go back to something you said. You said that in your own experience there have never been strikes called influenced by the unions in the United States. That may be true of your union, and you speak from your own experience. However, we have been told that this has happened on several occasions with the railway unions, that the railways have called strikes in Canada that they would not have called on their own initiative, under pressure from the international union in the United States.

**Hon. Mr. Lawson:** I am not in a position to comment on that; I am not familiar with that. I know that it has not happened in our case.

**Senator Carter:** With regard to the different attitudes, we have had some evidence here from various witnesses, I think from multinationals who operate plants in Canada and branch plants in the United States, who have indicated that their impression is that the labour force in the United States is more sophisticated, they are better educated, they understand better what the economic consequences could be, that their leadership is more statesmanlike. I wonder if you would agree with that.

**Hon. Mr. Lawson:** I think that generally I would agree with that proposition. They seem to concern themselves mainly with bread and butter issues, and they are very pragmatic in their approach in dealing with those matters. They are concerned getting settlements, and getting settlements quickly, getting the people to work and going about their business of trying to organize and so on. The surprising thing is that, while they have that more positive, pragmatic business approach in dealing with matters, the percentage of the work force organized is lower in the United States than it is in Canada, which seems

[Traduction]

nous envoyer des spécialistes pour nous aider, et ils nous ont répondu rapidement. Toutefois, en ce qui concerne le vote sur une question d'intérêt pour les membres canadiens ou les syndicats locaux canadiens, il n'y a absolument jamais eu d'influence de l'extérieur; personne n'a jamais dit quelque chose du genre: «Maintenant, nous aimerions que vous fassiez la grève en Ontario parce que nous avons tel problème ici, et que cela nous aidera». Cela ne s'est jamais produit.

Tous les membres de notre syndicat au Canada sont Canadiens; tous les agents sont Canadiens. Nous sommes membres d'un syndicat international par choix, et par choix volontaire. C'est un mythe de dire qu'il y a interférence. Il n'y en a pas. Évidemment, je ne parle pas pour d'autres syndicats internationaux; je ne parle que pour le nôtre. Nous avons une organisation nationale autonome. Je suis administrateur, agent international du Conseil exécutif général, et il n'y a pas d'interférence. Au contraire, à titre d'agent international, je vote sur toutes les questions de grève, qu'il s'agisse d'aide ou de paye, qui sont des questions très importantes. Je vote également sur les questions touchant les deux parties. S'ils ont droit en vertu de la convention à des avantages, je vote pour ou contre. Mais il n'y a pas d'intervention ou de directive.

**Le sénateur Carter:** Il y a deux points que j'aimerais soulever ici. Premièrement, la question des attitudes différentes entre la main-d'œuvre canadienne et la main-d'œuvre américaine. A ce sujet, vous avez dit que d'après votre expérience, aucune grève n'a été influencée par les syndicats aux États-Unis. Cela peut être vrai de votre syndicat, et vous parlez d'après votre propre expérience. Cependant, on nous dit que cela a été souvent le cas pour les syndicats de chemin de fer; on nous a laissé entendre que le syndicat canadien des chemins de fer avait décidé de faire grève plutôt en raison des pressions exercées par le syndicat international américain que de leur propre initiative.

**L'honorable M. Lawson:** Je ne suis pas en mesure de faire des commentaires à ce sujet; je ne connais pas la question. Je sais que cela ne s'est pas produit dans notre cas.

**Le sénateur Carter:** En ce qui concerne les différentes attitudes, le Comité a entendu plusieurs témoins de multinationales qui ont des usines au Canada et aux États-Unis. Ils nous ont affirmé qu'ils avaient l'impression que les forces syndicales américaines étaient plus «sophistiquées», plus instruites et plus conscientes des conséquences économiques de leurs décisions et que leurs chefs avaient plus la trempe d'hommes d'État. Je me demande si vous partagez cette opinion?

**L'honorable M. Lawson:** Dans l'ensemble, je suis d'accord avec ce que vous dites. Ils semblent se préoccuper surtout des questions essentielles; ils sont très pragmatiques dans leur façon d'aborder les problèmes. Ils veulent surtout arriver à une solution rapide des conflits, faire rentrer les syndiqués au travail et poursuivre la «syndicalisation» de la classe ouvrière, etc. Toutefois, il semble y avoir une contradiction; bien que les syndicats américains soient plus positifs et plus pragmatiques dans leur façon d'aborder les problèmes, le pourcentage de la classe ouvrière syndiquée est plus faible aux États-Unis qu'au

[Text]

almost somewhat contradictory. As an impression, it is the same impression that I get in dealing with these matters; they are very practical.

**Senator Carter:** I think flowing from that there is less suspicion between labour and management in the United States than there is in Canada; there is more trust in the United States; there is a greater distrust between the unions and management in Canada than you find between their counterparts in the United States.

**Hon. Mr. Lawson:** That is correct. There are many cases of that. Again referring to the national master freight contract, we are dealing with literally hundreds of thousands of people. When they deal with grievances or other matters flowing from that contract they deal at the state level and they deal at the national level. There is very close rapport between senior management of both the companies and the unions, and they are able to resolve many of those matters on a one-to-one basis, because of the feeling of mutual trust. There is less of that in Canada, because we seem to be steeped in a feeling of mutual mistrust, and the adversary approach is more dominant in Canada than in the United States, in my experience.

**Senator Carter:** Obviously, labour in Canada at some time or other will have to come to the realization that you cannot go on asking for more and more and producing less and less, because the result is that they are hurting themselves. How are we going to start this? There seems to be a massive educational problem involved. Have you any ideas as to how to handle that?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, I have. I recall that when I first made those comments publicly about my concerns it was to a meeting of a thousand teamster delegates from throughout the 11 western states, Hawaii, Alaska and Western Canada and I expressed these concerns to a large American audience, which was covered by the local press. They shared the concerns, because it was really a reversal of what had happened previously. Then I found that I received a call from a number of companies, one in particular. There was a major development taking place in the area of Loughheed Mall in British Columbia. There was a plant for plumbing products three blocks away from the project. I am told that this appeared in the paper. When it came to ordering the bathtubs and toilet bowls and so on for the project they did not come from the plant three blocks away, but from a plant of the same company in Quebec City, because they were able to ship them in, rail them in and do all of those things more cheaply than to bring them from three blocks away.

There happened to be at the same time that I was speaking at a meeting of 20 of the nation's leading building material suppliers, plumbing products, gyproc, plywood and these things. They all proceeded to lay on me all the stories of their concerns that instead of using gyproc that was being made in British Columbia for British Columbia projects they were importing it from the United States. There was plywood coming in from other areas; all kinds of other products were being brought in. This was because the wage rates of British

[Traduction]

Canada, ce qui semble paradoxal. L'impression personnelle que j'ai eue lorsque je me suis occupé de ces questions, c'est qu'ils m'ont semblé très pratiques.

**Le sénateur Carter:** Je pense qu'on peut déduire de votre propos que les syndicats et le patronat américains se méfient moins l'un de l'autre que leur contrepartie canadienne. On semble se faire plus confiance chez nos voisins du Sud, alors que chez nous, la méfiance règne entre ces deux groupes.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact. Il existe plusieurs exemples de cette situation. Encore une fois, pour revenir au contrat type pour les travailleurs des chemins de fer, c'est une question de centaine de milliers de dollars. Lorsqu'on discute des griefs et d'autres questions importantes inscrites à la convention collective, on le fait au niveau de l'État, au niveau national. Il existe une liaison étroite entre les états-major des sociétés et des syndicats; ils semblent capables de trouver une solution individuelle à toutes ces questions à cause du climat de confiance qui règne. Au Canada, le climat n'est pas aussi serein parce que nous semblons nous être laissés emporter par des sentiments de méfiance; chez nous, d'après mon expérience, on a plus l'impression d'avoir à affronter un adversaire.

**Le sénateur Carter:** Il ne fait aucun doute que les syndiqués canadiens devraient se rendre compte un jour qu'ils ne peuvent plus continuer de demander toujours plus en travaillant de moins en moins; ils vont se rendre compte que cette attitude leur cause du tort. Comment allons-nous nous y prendre? Il semble que ce soit une question d'éducation de la population. Avez-vous une idée de la façon de résoudre ce problème?

**L'honorable M. Lawson:** Oui. Je me souviens de l'époque où j'ai exprimé pour la première fois mes préoccupations sur ce sujet, devant un vaste auditoire américain, à une réunion où s'étaient rassemblés des milliers de camionneurs venant de onze États occidentaux, d'Hawaii, d'Alaska, de l'Ouest canadien. La presse locale en a parlé. On a accueilli favorablement mes propos parce que c'était réellement le contraire de ce qu'on avait l'habitude d'entendre. Puis, j'ai reçu des appels d'un certain nombre de sociétés, d'une en particulier. Des événements importants se passaient dans la région du Loughheed Mall en Colombie-Britannique. Il y avait une usine de produits de plomberie, à trois rues du chantier de construction; c'est du moins ce qu'affirmaient les journaux m'a-t-on dit. Lorsqu'on a dû commander les baignoires, les cuvettes des toilettes, etc., on ne les a pas fait venir de l'usine située à trois coins de rue mais d'une usine de la même société à Québec; de cette façon, les fournitures en question pouvaient être acheminées par voie ferrée, ce qui était somme toute, plus économique que de les faire venir de trois coins de rue.

À la même époque, il y avait également une conférence des vingt plus importants fabricants canadiens de matériaux de construction, de produits de plomberie, de pierre à plâtre, de contreplaqués, etc. Ils ont commencé à me raconter à quel point ils étaient inquiets de voir qu'au lieu d'utiliser la gypse de la Colombie-Britannique sur des chantiers de cette province, on préférait l'importer des États-Unis. On faisait venir le contreplaqué d'autres régions; de même que beaucoup d'autres produits. Selon eux, c'était à cause des salaires élevés, trop



## [Text]

Columbia, they said, were not competitive, they were too high. I asked them why they were telling me this and they said they just wanted me to know that I was right in expressing a concern. I told them that I wanted them to know that the radio stations and newspapers serving their employees should make the concerns known to them and that they may be laid off, or jobs might be lost because of this situation. How can we deal with it if there is no awareness of it? In my opinion this has been one of the major weaknesses and I make a strong criticism of the manufacturers or employers involved here, because there is a great reluctance to say anything. There is a major credibility gap on the part of most of the employers. They say they do not wish to incur any bad publicity. Well, my God, if they do not tell the employees and level with them as to the problems, if they do not tell the employees in the plant three blocks away that a number of them were laid off that month and a thousand bathtubs came from Quebec City, or other products came from the United States and their American counterparts are working while they are laid off and it is because of these extremely disproportionate, uncompetitive wage rates, how can they deal with something that they do not really know about? An impression is created when the annual financial report of the company tells how great the company is doing when they are trying to promote the sale of their shares, or to make the best appearance of what is happening in the company. It seems to me that if we are going to come to grips with these matters in Canada it will be necessary to bridge this credibility gap. The manufacturers must make very clear exactly what the situation is. Trade unions in Canada must also level with their members as to the economic consequences of what they may be doing. In my opinion that is a major step that we must take.

**Senator Austin:** Senator Lawson, one of the arguments that one hears for a higher degree of labour pragmatism in the United States is that the AFL-CIO is a highly organized, centrally controlled and powerful institution for setting the standards for the performance of its component parts, whereas the disparities of performance and exaggerated highs and lows in this country are based on lack of any central union power in this country over very large and what are currently alleged to be highly independently controlled unions. The argument goes on that unless we can boost the CLC, or some other central union entity with very substantial power over its components and clout in the community, our labour movement will be weak and undisciplined and go for the power struggle rather than from the overall view based on research and an enlightened self-interest that has a longer-term perspective.

That is the general argument. Would you comment on that? Are you in favour of a stronger or a weaker CLC in Canada?

**Hon. Mr. Lawson:** That is a rather difficult comment to ask for from one who is not affiliated with it. In defence of the CLC I will say this, that I think there is a need for a strong, dominant national labour body in the country and it can be a major influencing factor. In those countries which have had

## [Traduction]

élevés même, qu'on devait faire venir d'ailleurs ces produits. Je leur ai demandé pourquoi ils me disaient tout cela. Ils m'ont répondu que c'était juste pour me montrer que j'avais raison d'exprimer ces inquiétudes. Je leur ai répondu que je voulais qu'ils sachent que les stations de radio et les journaux chargés d'informer leurs employés devraient faire prendre conscience à ces derniers des risques, de la possibilité qu'ils perdent leur emploi à cause de cette situation. De quelle façon allons-nous régler le problème si personne n'est au courant. Selon moi, cela a été une de nos principales faiblesses; je blâme surtout les fabricants et les employeurs en cause parce qu'ils se montrent très réticents à informer les travailleurs. La plus grande faiblesse des employeurs réside dans leur manque de crédibilité. Ils prétendent qu'ils ne veulent pas s'attirer de la mauvaise publicité. A mon avis, s'ils ne communiquent pas avec leurs employés, s'ils ne partagent pas les problèmes avec eux, s'ils ne disent pas aux employés de l'usine d'à côté qu'un bon nombre d'entre eux ont été renvoyés ce mois-là, qu'on va faire venir du Québec des baignoires ou d'autres produits de filiales américaines où les employés travaillent alors qu'eux sont remerciés; si vous ne leur dites pas que les salaires très élevés, sont cause de la situation peu concurrentielle, comment pourront-ils trouver une solution à un problème qu'ils ne connaissent même pas? On crée une bonne impression lorsqu'on présente le rapport financier annuel qui montre que la société est prospère, tout en essayant de promouvoir la vente des actions ou de montrer le meilleur côté des choses. Je pense que si nous voulons cerner ce problème, il sera nécessaire d'instaurer un climat de crédibilité. Les fabricants doivent décrire exactement la situation. Les syndicats canadiens devraient également informer leurs membres des conséquences économiques des mesures qu'ils peuvent adopter. Selon moi, c'est une étape importante que nous devrions franchir.

**Le sénateur Austin:** Sénateur Lawson, l'une des raisons que l'on donne pour expliquer le grand pragmatisme des syndicats américains est que l'AFL-CIO est une organisation très bien structurée, centralisée et qui donne l'exemple aux autres syndicats sur la façon de procéder; par contre, les différences d'attitudes des syndicats canadiens et les fluctuations que connaît le pays sont symptomatiques de l'absence d'une centrale syndicale toute-puissante qui exercerait son contrôle sur des syndicats très vastes et censément très indépendants. La situation va rester la même à moins qu'on ne favorise le CTC ou une autre centrale syndicale ayant de grands pouvoirs sur ses éléments et de l'influence sur la collectivité. Sans cela, les syndicats vont s'affaiblir, devenir intraitables et ils vont se lancer dans la lutte pour le pouvoir plutôt que d'adopter une attitude basée sur la recherche et un intérêt éclairé qui rapporte plus à long terme.

Voilà l'opinion générale; pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez? Êtes-vous en faveur d'un CTC canadien plus fort ou plus faible?

**L'honorable M. Lawson:** C'est une question à laquelle il est difficile de répondre pour quelqu'un qui ne fait pas partie de ce syndicat. A la décharge du CTC, je dirais que je pense que le pays a besoin d'un syndicat national fort et dominant toute la population active; cette centrale syndicale pourrait jouer un



[Text]

more success than we in dealing with these matters, such as that involving the Swedish experiment, there was a strong, dominant central labour body. There is now talk about having study groups go to West Germany to deal with the tremendous success they have had. They have a strong central labour body.

The other thing which should not be ignored is that they have almost no legislation, no picketing legislation, no legislation for certification. They are not drowned in a sea of legislation in Western Germany. According to all the studies I have read of West Germany, they have an absolute minimum of legislation and it is really a case of both sides being mature and responsible enough to assume their responsibilities. But again, they have a strong national labour body.

Now, the AFL-CIO is somewhat similar, although it appears to have more strength by way of influence than the CLC. I am not saying this as a criticism, but unfortunately the CLC does not have the constitutional authority to influence its affiliates as to whether they should or should not do this or that; they can only do it by way of persuasion at conventions and so on. They are not strong, dominant labour body with influence in the economic issues, or economic area. So in my opinion it is a weakness in Canada and something that needs to be examined.

**Senator Macnaughton:** You might comment later on with regard to the prospect of labour representatives on boards of directors, such as the system operated in Germany.

**The Chairman:** This may be an appropriate point to interject a question: Why are the Teamsters not members of the CLC?

**Senator Croll:** I will wait for that answer, although I must leave.

**The Chairman:** I do not intend to be unfair with that question, Senator Lawson. I ask it because I wonder if some of the views you have been expressing in your first hour of testimony here would not represent one of those reasons, because they seem to be somewhat different to the views one hears from labour leaders generally. Some go so far as to indicate that they do not think wages are a cost of production and you obviously have a more realistic approach. There is a report in this morning's *Montreal Gazette* of a meeting between Labour Minister Munro and the CNTU, that the CNTU demands an immediate end to wage guidelines and the continuation of prices controls. That is, I think, to the average person and from your tone this morning not a very economically sensible suggestion. So it is in that context that I ask the question about your lack of membership in the CLC, not to embarrass you as to personalities, or anything of that nature.

**Hon. Mr. Lawson:** No, that does not embarrass me. The official reason that we are out of the CLC is that we were expelled as a labour organization in 1960. To background it very briefly, it was simply a considerable difference between the policies of our organization as to being a part of the CLC and the CLC policies. There has been ample opportunity in the

[Traduction]

rôle important. Dans les pays qui ont su mieux que nous régler ce genre de problèmes par exemple, la Suède, il y a toujours eu un syndicat central très fort et dominant. On parle maintenant d'envoyer des groupes d'études en Allemagne de l'Ouest pour étudier leur immense succès. Ils ont une centrale syndicale forte.

Il ne faut non pas non plus oublier qu'ils n'ont presque pas de lois régissant les piquets de grève ou l'accréditation. En Allemagne de l'Ouest, ils ne sont pas submergés par une quantité inouïe de lois. Selon toutes les études que j'ai lues sur l'Allemagne de l'Ouest, ils ont une quantité minimale de lois et c'est réellement une situation où les deux parties sont assez mûres et sérieuses pour prendre leur responsabilités. Mais encore une fois, ils ont un syndicat national très fort.

La FAT/CIO est quelque peu semblable bien qu'elle semble avoir une influence plus forte que le CTC. Je ne cherche pas à critiquer, mais malheureusement le CTC n'a pas l'autorité constitutionnelle nécessaire pour influencer ces syndicats affiliés et leur dire ce qu'ils devraient ou ne devraient pas faire; leur seul recours c'est la persuasion au cours des conventions, ainsi de suite. Le CTC n'est pas un syndicat fort et dominant ayant une influence tant sur les questions que sur le secteur économiques. Ainsi, selon moi, c'est une faiblesse, au Canada, qui mérite d'être examinée.

**Le sénateur Macnaughton:** Vous pourrez peut-être nous parler tout à l'heure de la possibilité d'élire des représentants syndicaux aux conseils d'administration comme cela se fait en Allemagne.

**Le président:** C'est peut-être le bon moment pour poser une question: Pourquoi les camionneurs ne sont-ils pas membres du CTC?

**Le sénateur Croll:** Je dois partir, mais je vais attendre la réponse à cette question.

**Le président:** Je n'ai pas l'intention d'être injuste, sénateur Lawson. Je la pose parce que je demande si certaines des opinions que vous avez exprimées au cours de votre première heure de témoignage ne constituent pas une de ces raisons; en effet, il me semble qu'elles diffèrent des opinions habituellement exprimées par les chefs syndicaux. Certains vont même jusqu'à dire qu'ils ne croient pas que les salaires constituent un coût de production, et vous avez évidemment une attitude plus réaliste. La *Gazette de Montréal* fait état, ce matin, d'une rencontre entre le ministre Munro du Travail et la CSN où cette dernière a demandé le retrait immédiat des contrôles des salaires et le maintien des contrôles des prix. Votre ton ce matin me porte à croire que vous, et la personne moyenne, ne trouvez pas que c'est une proposition sensée sur le plan économique. C'est donc dans ce contexte que je vous pose la question concernant la faible participation au CTC, et non pas pour vous mettre dans l'embarras.

**L'honorable M. Lawson:** Non, cela ne me met pas dans l'embarras. La raison officielle de notre désaffiliation du CTC, c'est que notre organisation syndicale a été expulsée en 1960. Essentiellement, il y avait d'importantes divergences entre les politiques de notre organisation, dans le cadre du CTC, et celles de cette dernière. Au cours des années, nous avons eu de

## [Text]

years since that time to re-affiliate, but there is no desire on the part of the teamsters to re-affiliate with the Congress. It is simply, in my opinion, a clash of philosophies or policies as to how we should conduct ourselves in the country.

**Senator Austin:** Does it have anything to do with their *de facto* affiliation with the New Democratic Party?

**Hon. Mr. Lawson:** That was an ingredient. However, the official reason is that we were expelled in 1960 on the question of raiding.

**The Chairman:** The question of raiding?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, raiding other affiliated unions, which is a practice which goes on constantly within the CLC between the affiliates. That was an ingredient in the question of affiliation, together with political and some other reasons.

I do want to touch on a question raised by Senator Croll earlier with respect to voluntary controls. Currently in the United States they have what they call their council on wage and price stability. They are dealing here with the possibility of voluntary controls and apparently President Carter, a man who is going to deal with this is going to try to lead the United States into a form of voluntary controls. They are going through the immediate process of having, not pre-reporting, but post-reporting of any contractual settlements so that they can monitor them and be on top of them. They are talking about dealing with matters on a voluntary basis. Obviously that was tried here and was not successful.

I do not wish to turn this into a debate on the controls, because it is at a very delicate stage. I know that there is very considerable confusion in the country because of the variety of speeches that Mr. Munro and other members of the government are making as to whether the controls are coming off, staying on, or what is going to happen. It is interfering with and having tremendous prejudicial impact on many negotiations across the country. The first policy that I know our organization is adopting is that we are not going to make a contract for more than one year. Why make a contract for two years if the controls are going to come off in one year? So that has been an influence in that respect and nobody seems to really know what is going to happen in the post-control period. We hear all the reports to the effect that they are going to expire on October 14. The object of this date of October 14 was to catch under the controls those who escaped them when they were first imposed. That was supposed to be a fair application. The end of the year has also been suggested. Certainly, there is a tremendous amount of confusion. There needs to be a policy statement, or a positive statement, made as to what is going to happen in the post-control period. We need to have answers to such questions as whether or not there will be monitoring in the post-control period.

**Senator Croll:** Hasn't the government said, in effect, that there will be monitoring? The only question that has not been settled is the matter of what steps will be taken as a result of the monitoring program.

**Hon. Mr. Lawson:** We do not know whether there will be authority to roll back.

**Senator Croll:** That has not yet been settled.

## [Traduction]

nombreuses occasions de nous réaffilier au CTC mais les camionneurs n'en ont pas manifesté le désir. A mon avis, il s'agit tout simplement d'un conflit de philosophies ou de politiques quant à nos activités dans ce pays.

**Le sénateur Austin:** Est-ce que cela découle de leur affiliation de fait au Nouveau Parti Démocratique?

**L'honorable M. Lawson:** C'est un facteur. Cependant, la raison officielle c'est que nous avons été expulsés en 1960 pour une question de maraudage.

**Le président:** Pour une question de maraudage?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, à cause du maraudage auprès des autres syndicats affiliés; c'est une pratique courante entre les affiliés du CTC. C'est un facteur, ainsi que des raisons politiques ou autres, qui ont en une influence sur l'affiliation.

J'aimerais parler d'une question qui a été soulevée plus tôt par le sénateur Croll à l'égard des contrôles volontaires. Les États-Unis ont, à l'heure actuelle, ce qu'ils appellent un conseil de la stabilité des prix et des salaires. Ils étudient la possibilité d'instituer des contrôles volontaires, et il semblerait que le représentant du Président Carter qui sera chargé de cette question tentera de faire adopter aux États-Unis une forme de contrôles volontaires. Ils tentent d'établir dès maintenant un processus de rapports non pas avant mais plutôt après la signature des conventions de travail afin de les surveiller et de les maîtriser. Ils parlent de régler ces questions sur une base volontaire. Évidemment, on l'a tenté ici sans grand succès.

Je ne veux pas que cela devienne un débat sur les contrôles, parce que nous en sommes à une étape assez délicate. Je sais qu'il existe une très grande confusion dans le pays à cause des divers discours prononcés par M. Munro et d'autres membres du gouvernement concernant le retrait des contrôles, leur maintien ou encore l'adoption d'autres solutions. Cela nuit aux négociations et a d'énormes répercussions négatives sur ces dernières dans tout le pays. Je sais que notre organisation adopte comme premier principe de ne pas signer de contrat d'une durée de plus d'un an. Pourquoi signer un contrat de deux ans si les contrôles doivent être abolis d'ici un an? C'est donc un facteur d'influence, et personne ne semble savoir vraiment ce qui arrivera après le retrait des contrôles. Nous apprenons, de source et d'autres qu'ils prendront fin le 14 octobre. On a fixé la date du 14 octobre pour soumettre aux contrôles ceux qui y ont échappés lorsqu'ils ont été établis. Les contrôles devaient être appliqués de façon juste. C'est pour cela qu'on a aussi proposé de les étendre jusqu'à la fin de l'année. Il y a certainement une grande confusion. Il faudrait qu'il y ait une déclaration de politique, ou du moins une déclaration de politiques à l'égard de ce qui se produira après le retrait des contrôles. Nous devons savoir, entre autres, s'il y aura une forme de surveillance après la période de contrôle.

**Le sénateur Croll:** Le gouvernement n'a-t-il pas dit, en effet, qu'il y aurait une surveillance? La seule question qui n'a pas été réglée c'est de savoir quels seront les résultats du programme de surveillance.

**L'honorable M. Lawson:** Nous ne savons pas si les réductions d'augmentation seront autorisées.

**Le sénateur Croll:** Cela n'a pas encore été décidé.



[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** Concerns such as that are making a tremendous impact on negotiations all across the country. We are involved in many negotiations with both large companies and small all across the country, and we are encountering great difficulty in this respect.

According to the press articles this morning, it appears that the minister is almost negotiating in suggesting a number of options to the CNTU, which is a major independent group. That type of thing simply adds to the confusion that already prevails in the country.

It is imperative, to my mind, that the government issues a positive statement, not only for the trade unions, but industry as well, as to whether or not the controls are going to remain in effect for the balance of the term and, if they are to be ended, on what specific date, and, additionally, the type of monitoring process, if any, that will be put in place.

I could spend the balance of the morning dealing with controls, but I do not wish to do so. I should like to comment, if I might—

**Senator McElman:** Before we leave the subject of controls, I think it is important to point out that in any comparison between Canada and U.S., either currently or over the last several years, we must remember that the United States did try controls, with the result that they had a rather substantial dampening effect upon the rate of inflation in the United States. The U.S. is now moving towards a third step in its battle against inflation. Too often it is forgotten that controls were in effect in the United States for a time and did have a dampening effect.

**Hon. Mr. Lawson:** That is a valid point. I was one of the few people, following the imposition of the controls in the United States, who took the position that they were effective. As an international officer of teamsters, I had the opportunity to participate, on a quarterly basis, in meetings of the international board throughout the whole of the U.S. controls period. For the first year of controls, they were on a fixed five and one half per cent. When it was first established, the chairman of the Pay Board was asked how he was going to administer controls with such a small number of staff, to which he replied, "How many people does it take to say no?"

There were no exceptions in the first year. The maximum increase was limited to five and one half per cent. Honourable senators may recall that the Longshoremen's Union based in San Francisco negotiated an increase of something in the area of 15 per cent. It was their position that no one was going to tell them what they were going to do. They had negotiated an increase and that was that. The chairman of the Pay Board met with the executive of that union and simply rolled the increase back to five and one half per cent. That move established the credibility of the plan. There were no exceptions.

Some exceptions were made in the second year. To cite one example, we organized a company located in the deep south.

[Traduction]

**L'honorable M. Lawson:** Les inquiétudes de ce genre ont une incidence marquée sur les négociations dans tout le pays. Nous sommes en train de négocier au nom de grandes et de petites sociétés dans tout le pays, et cela nous pose de sérieux problèmes.

Selon les articles de presse parus ce matin, il semblerait que le ministre négocie presque lorsqu'il propose un nombre de choix à la CSN un des principaux groupes indépendants. Cette attitude ne fait qu'ajouter à la confusion qui existe déjà.

A mon avis, il est très impératif que le gouvernement fasse une déclaration positive non seulement aux syndicats, mais aussi au secteur de l'industrie pour leur dire si oui ou non les contrôles seront maintenus pour le reste du trimestre ou s'ils seront retirés, et la date exacte de ce retrait, et en outre, quel processus éventuel de surveillance sera établi.

Je pourrais passer le reste de la matinée à parler des contrôles, mais je n'ai pas l'intention de le faire. J'aimerais dire, si je le puis . . .

**Le sénateur McElman:** Avant que nous abandonnions le sujet des contrôles, je crois qu'il est important de souligner qu'en faisant toute comparaison entre le Canada et les États-Unis, soit sur des faits actuels ou survenus au cours des quelques dernières années, nous devons nous rappeler que les États-Unis ont tenté d'imposer des contrôles et que cela a considérablement contribué à diminuer le taux d'inflation aux États-Unis. Les États-Unis en sont maintenant à une troisième étape dans leur lutte contre l'inflation. On oublie trop souvent que les États-Unis ont imposé des contrôles à un moment donné et que ces derniers ont eu un effet positif.

**L'honorable M. Lawson:** C'est une remarque valable. Je suis de ceux qui, à la suite de l'imposition des contrôles aux États-Unis, ont affirmé qu'ils étaient efficaces. En tant que représentant des camionneurs, à l'échelle internationale, j'ai eu l'occasion de participer trimestriellement aux rencontres de la commission internationale pendant toute la durée des contrôles aux États-Unis. Pour la première année des contrôles, les augmentations ne devaient pas dépasser cinq et demi pour cent. Au moment de la création de cette commission, on a demandé au président du Pay Board comment il allait administrer les contrôles avec un personnel si peu nombreux, ce à quoi il a répondu: «Combien de personnes faut-il pour dire non?»

Il n'y a eu aucune exception pendant la première année. L'augmentation maximale était fixée à cinq et demi pour cent. Certains honorables sénateurs se souviendront peut-être que le syndicat des débardeurs, dont le siège social se trouve à San Francisco, avait négocié une augmentation d'environ 15 p. 100. Il maintenait que personne n'allait leur dire ce qu'ils pouvaient faire. Ils ont négocié cette augmentation, et c'était tout. Le président du Pay Board a rencontré l'exécutif de ce syndicat et a tout simplement ramené l'augmentation à cinq et demi pour cent. Cette mesure a confirmé la crédibilité du programme. Il n'y avait pas d'exception.

Certaines exceptions ont été faites au cours de la deuxième année. Par exemple, nous avons organisé une société dans le



*[Text]*

That company, prior to organization, was paying \$3 an hour, and this was at a time when the average rate was approximately \$5 an hour. The Pay Board allowed an increase to \$5 an hour plus five and one half per cent, which was a significant increase. So, while it did recognize the inequities that existed, everyone was held firmly to five and one half per cent.

I participated in the board meeting at the time controls were removed and a decision was being made as to what should be sought in the next set of major international freight negotiations. Everyone expected that they would be talking about 15, 20, 25, 30 per cent. I recall the meeting vividly. The various experts who we had assigned to work with the Pay Board were of the opinion that we may be able to go to seven and one half per cent or eight per cent as a maximum, but not beyond that, as a result of which the decision was made to negotiate a maximum of eight per cent. We did not go to 15, 20 or 25 per cent.

Controls had a significant dampening effect in the U.S., and I happen to believe that the benefits of that significant dampening effect are still being reaped. I do not want to sound like I am advocating controls. I am simply pointing out that controls in the U.S. did have a dampening effect, and the U.S. economy is continuing to reap the benefits.

**The Chairman:** Were guidelines put in place following the controls period which set a limit of eight per cent, with the threat of being rolled back if you went beyond that?

**Hon. Mr. Lawson:** No. The figure of eight per cent was chosen on the basis of the recommendation of the international board of our union, together with the people who we assigned to deal with the Pay Board on a day-to-day basis. We concluded on a voluntary basis that we should negotiate a maximum increase in the area of eight per cent in the United States so as not to create a climate that would almost invite the reimposition of controls.

The last contract negotiated was a three-year contract averaging about 10 per cent a year. The U.S. was faced with an energy crisis, controls, and other problems, sufficient to remind the country that they were in a period of economic difficulty and steps have to be taken. I do not think one can underestimate the psychological impact of recent events in the United States such as controls, the energy crisis, and so forth.

**Senator McElman:** In looking at the responsibility and the attitude of management in negotiations, in the United States, quite apart from any government input, management is very hard-nosed in dealing with unions. In their negotiations with union negotiators they point out that they are in competitive fields, both nationally and in export markets. They emphasize the fact that they can go so far and no further, the consequence of going too far being either that the company goes out of the business or the union goes on strike, with the result that its membership suffers. In Canada, on the other hand, management during this rather difficult inflationary period has, to my mind, been working on the premise that increased wages can be passed on to the consumer, either domestically or in the export markets. Management in Canada chose not to negotiate

*[Traduction]*

sud. Cette société, avant son organisation, payait \$3 l'heure à un moment où le taux moyen s'élevait à environ \$5 l'heure. Le Pay Board a accordé une augmentation à \$5 l'heure plus cinq et demi pour cent, ce qui représentait une importante augmentation. Ainsi, tout en reconnaissant les injustices qui existaient, personne n'a reçu plus que cinq et demi pour cent.

J'ai assisté à la réunion du conseil d'administration au moment où les contrôles ont été levés et où a été fixé les objectifs pour les négociations suivantes avec les principaux syndicats internationaux. Tout le monde s'attendait à ce que ces derniers réclament environ 15, 20, 25 ou même 30 p. 100. Je me souviens très bien de cette réunion. D'après les divers experts détachés au service de la paye, nous pouvions peut-être obtenir des augmentations de 7½ à 8 p. 100, mais c'était le maximum. C'est pourquoi il a été décidé de négocier des augmentations d'au plus 8 p. 100. Il n'a jamais été question de 15, 20 ou 25 p. 100.

Les contrôles ont eu un effet modérateur assez considérable aux États-Unis et je crois que les Américains continuent d'en récolter les bénéfices. Je ne voudrais pas que vous croyiez que je prône les contrôles. Je tiens simplement à signaler qu'ils ont eu un effet modérateur aux États-Unis et que l'économie de ce pays continue d'en récolter les bénéfices.

**Le président:** A-t-on adopté des lignes directrices limitant les augmentations à 8 p. 100 après la levée des contrôles en menaçant de les ramener à ce niveau si l'on y passait outre?

**L'honorable M. Lawson:** Non. Cette limite de 8 p. 100 a été choisie à la suite des recommandations du Conseil d'administration international de notre syndicat, conjointement avec les experts désignés pour collaborer avec le service de la paye sur une base quotidienne. Nous avons conclu de notre propre chef que nous devons négocier des augmentations d'au plus 8 p. 100 aux États-Unis de manière à ne pas créer un climat tel qu'il inviterait presque la réimposition des mesures de contrôle.

Le dernier contrat qui a été négocié s'étend sur une période de trois ans et prévoit une augmentation moyenne de 10% par année. Les États-Unis ont subi une crise d'énergie, des mesures de contrôle et d'autres problèmes qui ont contribué à nous rappeler qu'ils traversaient une période économique difficile et que des mesures s'imposent. Je ne crois pas qu'on puisse sous-estimer l'impact psychologique des événements survenus récemment aux États-Unis, comme les mesures de contrôle, la crise d'énergie et ainsi de suite.

**Le sénateur McElman:** Si l'on considère l'attitude de la partie patronale et la responsabilité qui lui incombe dans les négociations aux États-Unis, sans égard à l'apport d'un pallier quelconque du gouvernement, on constate que la partie patronale est très rigide dans ses rapports avec les syndicats. Au cours de ces négociations avec les représentants syndicaux, elle se plaît à souligner qu'elle traite des affaires dans un monde où il y a beaucoup de concurrence, tant au niveau national qu'à celui des marchés d'exportation. Elle souligne le fait qu'elle peut aller jusque là et pas plus loin, car si elle va trop loin, ou bien la société fait faillite ou le syndicat déclenche une grève, deux situations dont les membres du syndicat auraient à souffrir. Toutefois il me semble qu'au Canada, pendant cette période d'inflation assez difficile, la partie patronale part du

[Text]

in hard terms. I think this point was emphasized following the imposition of controls in that a union, having negotiated what was obviously too high an increase for the industry involved—let us say, a 10 per cent increase would have been allowed and they negotiated 20 per cent—management then came before the AIB and not only supported the union, but took a stronger position in trying to force the government to approve that increase.

Management in Canada, to my mind, has been too prone to take the position that it could pass on any increase to the consumer.

**Hon. Mr. Lawson:** That is precisely the situation in many industries. I mentioned earlier the question of a credibility gap. I do not want to speak unkindly of my friends in the forest industry in British Columbia, but during the good years they were crying poor, saying they simply could not afford to meet a requested increase, and it would turn out that they not only could, but they could have afforded that and more. That resulted in a credibility gap, and when they hit on some bad years and were again crying poor, they had great difficulty in convincing people.

Another problem was that in preparing and publishing financial reports, they almost created the impression that there were carloads of wealth and the workers were foolish if they did not try for armloads of that wealth. We then went through a period of expansion in which pulp mills, and so forth, were being constructed, and contractors during that period were raiding other contractors for key trades such as plumbers and electricians. There were many cases, for example, where certain trades were acquired by one contractor from another and, with overtime, that individual would make \$2 or \$3 an hour more, and he would be patted on the head every day and told he was worth every nickel of what he was getting. Such practices are prevalent at times when contractors are trying to meet deadlines, and so forth. At the end of that contract, the tradesmen go back to the union hall. It is time for negotiations. Their representative tells them that he is aiming for a \$1 an hour increase, which would fall within the anti-inflation guidelines, and the tradesmen simply say, "Hold it. We have been working on this pulp mill and have been receiving \$3 an hour more than that by way of a bonus and the contractor tells us every day of the week that we are worth every nickel. So, don't you be talking about recommending a \$1 an hour increase. Let's get rid of this business agent because we want to get at least \$3 an hour to get what we were getting last year, so let's add another \$1 to that."

These are the kinds of things that happen, and when the contractors are making these kinds of bonusing arrangements and specialty arrangements they do not seem to be aware of

[Traduction]

principe que les consommateurs peuvent payer pour les augmentations de salaire, soit au niveau national ou à des marchés d'exportation. Au Canada, la partie patronale a choisi de ne pas être rigide dans ses négociations. Un exemple concret de cette attitude a surgi après l'imposition des mesures de contrôle. En effet, un syndicat ayant négocié une augmentation manifestement trop élevée pour l'industrie intéressée—disons qu'une augmentation de 10% aurait été acceptée, mais qu'ils ont négocié 20%—enfin, la partie patronale s'est adressée à la Commission anti-inflation et a non seulement appuyé le syndicat, mais a même essayé d'obliger le gouvernement à approuver cette augmentation.

Je suis d'avis qu'au Canada, la partie patronale a trop tendance à dire qu'elle peut toujours transmettre ces augmentations au consommateur.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exactement la situation qui prévaut dans bien des industries. J'ai parlé plus tôt du manque de crédibilité. Je ne veux pas sembler manquer de bienveillance envers l'industrie forestière en Colombie-Britannique, mais pendant les années de vaches grasses, elle se plaignait d'être trop pauvre, affirmant qu'elle n'avait tout simplement pas les moyens d'accorder les augmentations demandées. Mais il s'avère qu'elle aurait pu le faire et même offrir d'avantage. Cette situation a diminué sa crédibilité. Lorsqu'elle a connu des années de vaches maigres et qu'elle se plaignait encore d'être pauvre, elle a eu beaucoup de difficulté à convaincre les intéressés.

Un autre problème a été qu'en rédigeant et publiant ses bilans, cette industrie a presque donné l'impression qu'il existait des tonnes de richesses et que les travailleurs étaient fous de ne pas s'en prévaloir. Nous avons ensuite connu une période d'expansion où l'on a construit des usines de pâte et papier et ainsi de suite et pendant laquelle les entrepreneurs se volaient les hommes de métier clefs comme les plombiers et les électriciens. Il y a même eu des cas où un entrepreneur volait des hommes de métier d'un autre et les intéressés, en plus du temps supplémentaire, gagnaient de 2 à 3 dollars de plus l'heure. On ne cessait de les féliciter et d'affirmer qu'ils volaient absolument tout ce qu'on leur versait. Ce genre de pratique a cours lorsque les entrepreneurs essaient de respecter leurs échéances. Mais une fois le contrat terminé, les hommes de métier retournent au bureau d'embauchage syndical. C'est le temps des négociations. Leur représentant leur dit qu'il essayait d'obtenir une augmentation d'un dollar l'heure, ce qui est dans les limites des indicateurs anti-inflation, mais les hommes de métier lui répondent: «Un instant. Quand nous travaillions à cette usine de pâtes et papier, nous touchions 3 dollars de l'heure de plus que ce que vous nous proposez, sous forme de bonus et l'entrepreneur n'arrêtait pas de nous dire qu'on le méritait. Mais maintenant vous nous dites que vous recommandez une augmentation d'un dollar l'heure. Débarrassons nous de ce permanent parce que nous voulons au moins \$3 de plus de l'heure ce qui nous met au même point que l'année dernière, et ajoutons un autre dollar de plus.

C'est ce qui se produit lorsque l'entrepreneur offre ce genre de bonus ou qu'il fait des arrangements spéciaux, il ne semble pas être conscient des conséquences que cela peut entraîner à



## [Text]

the consequences, as to what will happen at the end of the year or at the next set of negotiations, and so on. So there has been this tendency, and the employers have to assume a large share of the responsibility for creating this situation.

**Senator McElman:** You have spoken of the pulp and paper industry, which is vitally important to British Columbia, just as it is vitally important to the economy of my little province, New Brunswick, where we have ten mills, which is a very large number in relation to the population. They are prepared to pass on the costs in this industry to the point where they are non-competitive now in many areas, particularly in the United States. There they have beautiful new plans coming on stream in the south-east of the country, with new forests and so on, and we are becoming non-competitive. The startling fact is that Canadian management has become so soft that, for example, the differential in unit production as between Sweden and Canada today is that the Swedes are using 30 per cent less energy or power per unit of production than we are using in Canada—and yet we rate ourselves as the best in the world.

This is why I have tried to lead you into some critique of management and its skills. Management is one of the outstanding factors. We all know that energy costs have escalated. When there is a differential of 30 per cent between Sweden, one of the major producers, and ourselves, it is very obvious where we are going in export markets.

Have you other examples that you would care to tell us about, where management in Canada today is a bit slipshod or sloppy in keeping production costs down—rather than laying it off the labour costs?

**Hon. Mr. Lawson:** There are many, many examples of that, such as those that I gave you. In trying to make an analysis of the role that labour plays in these matters, I do not want to minimize the important role that management plays. Damage can be done economically by not having good management, concerned about the total consequence of what is being done on a day-by-day basis. Even in labour relations, when we have a strike at the end of a contract, it is rarely over the economic issues of the day. It might be over a collection of the grievances of mismanagement during the life of the contract and over other practices and bonusing arrangements, these being important factors.

**Senator Croll:** As I see the situation at the moment, what is frightening the Canadian people is that, if we get rid of the controls, by phasing them out or in some other way, avaricious business and militant labour will take the hide off us. Business has to stay in business to make a dollar and the strikes are a loss. The management gets no stars from the board of directors when they come up and say, "We are sorry we had a bad year, we had a two-month strike." The board of directors will say, "That's too bad; we will get somebody who has not had a two-month strike." On the other hand, the union will say, "We have to make up for the time that we lost on the contract that was rolled back." Where does the consumer stand in that situation? That is the situation bothering us at the moment.

## [Traduction]

la fin de l'année ou lors de prochaines négociations, etc. Il y a donc cette tendance et cette situation est due en grande part aux employeurs.

**Le sénateur McElman:** Vous avez parlé de l'industrie des pâtes et papier qui est d'une importance vitale pour la Colombie-Britannique et tout aussi essentielle à l'économie de ma province d'origine, le Nouveau-Brunswick, qui compte dix usines ce qui est énorme relativement à la population. Cette industrie est disposée à transmettre les coûts à un degré tel qu'elle ne présente plus aucune concurrence dans bien des endroits, notamment, aux États-Unis. Ils ébauchent de nouveaux plans très intéressants dans le Sud-est de ce pays, avec les nouvelles forêts, etc, et nous ne serons bientôt plus concurrentiels. Il est très étonnant que la partie patronale au Canada soit devenue si apathique. En effet, la différence qui existe entre le coût de production de l'unité en Suède et au Canada est énorme. Les Suédois utilisent 30 pour cent de moins d'énergie ou de puissance par unité de production que ce n'est le cas au Canada. Et pourtant, nous nous considérons parmi les meilleurs au monde.

C'est pourquoi j'ai essayé de vous amener à critiquer la partie patronale et ses procédés. Le patronat est un des facteurs essentiels. Nous savons que le coût de l'énergie a augmenté. Puisqu'il existe une différence de 30 pour 100 entre la Suède qui est un de nos principaux producteurs et nous-mêmes, nous pouvons facilement deviner ce qu'il adviendra de nos marchés d'exportation.

Pouvez-vous nous citer d'autres exemples de cas où la partie patronale au Canada se préoccupe peu d'empêcher le coût de production de monter—plutôt que de s'intéresser au coût de la main-d'œuvre?

**L'honorable M. Lawson:** Il existe de nombreux exemples comme celui que je vous ai donné. En essayant d'analyser le rôle que joue la main-d'œuvre dans ce genre de situation, mon intention n'est pas de minimiser l'importance du patronat. Des pertes peuvent découler du manque d'efficacité du patronat qui s'intéresse peu aux conséquences de ses décisions quotidiennes. Même dans les relations de travail, si une grève se déclenche à la fin d'un contrat, c'est rarement à cause des problèmes économiques du moment. C'est peut-être en raison d'un amas des griefs concernant une mauvaise gestion pendant la durée du contrat et d'autres pratiques et les offres de bonus. Ce sont là les facteurs importants.

**Le sénateur Croll:** Comme je perçois la situation à l'heure actuelle, ce qui effraie le public canadien est que si nous levons progressivement les mesures de contrôle ou que nous nous en débarrassons de quelque façon que ce soit, les entreprises avaries et la main-d'œuvre militante nous plumerons. Pour faire des bénéfices le monde des affaires doit pour ainsi dire rester en affaire et toute grève représente une perte. Quant au conseil d'administration il n'est pas très enclin à distribuer les poèmes du mérite à la direction pour s'entendre dire: «Nous n'y pouvons rien; nous avons eu une très mauvaise année avec deux mois de grève.» Ce à quoi le conseil d'administration répondra: «et bien c'est dommage, nous allons essayer de nous assurer les services de quelqu'un qui n'a pas eu à souffrir de



[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** I think I can answer both Senator McElman's question and Senator Croll's at the same time. In the service industries where we have a lot of involvement—let me give you an example as to the kind of thing that can happen where they have the philosophy of “Let us pass it off on to the consumer and preserve our share of the market at any cost.” Perhaps the best example, or perhaps I should say the worst example of bad corporate citizens, and I say this for the record because I said it to them to their face, was Canada Safeway. In British Columbia we have the dairy industry, with about 1,500 people involved. The bulk of those are with the Fraser Valley Milk Producers Association—a co-op—about 1,000 people—and then there is Canada Safeway, a little 50-man operation. Traditionally we negotiate the industry contract and then we say to somebody like Safeway, “Not a penny more, not a penny less, just the standard agreement.” The employees of Safeway say, “We want more because in other phases of this supermarket operation they are getting more than the standard, so we want more.” We say “no.” The next time round, they made a demand for more than the standard contract, and again we said “no.” They were going to strike. On that occasion we refused to approve strike benefits, and we said, “No, it is wrong for you to talk in terms of 50 people having a higher scale than the industry contract.” We went to Safeway and they said, “If they get a penny more we are going to close the operation down and we mean that.”

The next set of negotiations came along and the matter was raised again. Now another union was involved, saying to the employees, “Just leave that Teamsters' organization and come with us and we will get you more.” We went to the management and they said, “Not a penny more or we will close the operation down.” We called the employees together and we said, “Now, if you press for more than the industry contract you are simply going to put yourselves in the ranks of the unemployed, you are not going to get a penny more.” So they said, “We don't believe you this time.” They voted under a supervised vote and they joined the rival union. The rival union went to Canada Safeway and said, “We want more than the standard contract.” The company replied, “We told you no, we would rather shut it down.” So the union said, “Well, here is your strike notice.” Then the company said, “Oh, how much more do you want?” They turn around, break their word and give them 70 cents or 80 cents an hour more. That destroys the credibility of an organization that is trying to function responsibly. That situation is bad enough, but now you find a 50-man operation giving 80 cents or a dollar or \$1.25 per hour more than the standard in the industry, whereas the industry contract is with about 1,500 people, who are now complaining. Those 1,500 say, “Well, we cannot have the tail wagging the

[Traduction]

ces deux mois de grève.» D'une part, les syndicats disent: «Ils nous faut récupérer l'argent que nous avons perdu avec l'imposition des mesures de contrôle. Quelle est la situation du consommateur? C'est ce qui nous préoccupe en ce moment.

**L'honorable M. Lawson:** Je pense pouvoir répondre à la fois à la question du sénateur McElman et à celle du sénateur Croll en même temps. Dans les industries de service où il y a une forte participation—je dois aller plus lentement à cause du sténographe—laissez-moi vous donner un exemple quant aux genres de choses qui peut se passer dans une situation où prévaut la philosophie en vigueur: «Répercutons tout sur le consommateur et essayons à tout prix de conserver notre part du marché». Peut-être sommes-nous là en face du meilleur exemple, ou peut-être du pire, d'inconduite des sociétés, et ce que j'en dis n'est que pour mémoire parce que je l'ai déclaré déjà ouvertement à la société Safeway du Canada. Ainsi en Colombie-Britannique nous avons l'industrie laitière qui compte approximativement 1,500 employés. Le gros de l'industrie travaille pour la Fraser Valley Milk une coopérative qui compte approximativement 1,000 employés et le reste travaille pour Canada Safeway, qui occupe 50 personnes. Depuis toujours nous négocions le contrat de cette industrie et nous disons à Safeway «C'est à prendre ou à laisser—ce tarif normal ni plus ni moins». Les employés de Safeway nous répondent—«Nous voulons plus car dans d'autres secteurs de ce super-marché ils gagnent plus que nous». Nous leur disons que non. Au cours des négociations suivantes ils demandent encore davantage et invariablement nous leur répondons par la négative. Ils étaient sur le point de déclencher une grève, et à cette occasion nous avons refusé de donner notre accord au fonds de grève et leur avons dit «cinquante personnes ne peuvent profiter d'une échelle de salaire supérieure à celle de l'industrie.» Nous nous sommes alors rendus chez Safeway, et ces derniers nous ont déclaré: «S'ils obtiennent un sou de plus nous déposons le bilan.»

L'affaire a été remise sur le tapis à la prochaine ronde de négociations. Cette fois c'était un autre syndicat qui exhortait les employés d'abandonner leur centrale syndicale et à se joindre à eux et ainsi ils obtiendraient davantage. Nous nous sommes adressés à la direction qui nous a déclaré «Pas un sou de plus ou nous fermons.» Nous avons alors rassemblé les employés et nous leurs avons dit «Si vous souhaitez plus que ce qui figure au contrat passé avec l'industrie tout ce que vous allez faire c'est de vous mettre vous même au chômage, sans rien recevoir de plus», ce à quoi ils nous ont répondu «Cette fois-ci on nous nous y reprendra plus, on ne vous crois pas». Ils ont tenu un vote surveillé et ont confié leurs intérêts au syndicat rival. Ce dernier a alors rendu visite à la société Safeway et leur a dit «Nous exigeons plus que ce qui est prévu au contrat» ce à quoi la compagnie a répondu «Nous vous avons déjà dit que non et, le cas échéant, nous préférierions cesser toute activité». Après considération le syndicat a dit «Voici notre préavis de grève». La compagnie a alors demandé «Combien en plus voulez-vous véritablement»? Tournant sa veste, elle ne respecte pas sa parole et leur accorde de 70 à 80 cents supplémentaires de l'heure. Voilà ce qui détruit toute crédibilité dans une organisation qui s'efforce pourtant d'agir de façon responsable. La situation est déjà suffisamment mau-

## [Text]

dog and we are going to have at least that amount, when we come out of the anti-inflation controls, to make sure we keep ahead of the 50-man operation."

The philosophy of Canada Safeway was that they would keep peace at any price and they would agree to any proposal, to preserve their share of the market, and they would just pass it on to the consumer. I think that is the worst kind of corporate irresponsibility that can be practised in the country. They are not even doing their employees a service by having a youngster in the warehouse starting at \$18,000 a year. Instead they are upsetting the economic balance. So there will be serious strikes. Of course, the blame is always laid on the trade union. That trade union may have to have a strike in an industry simply to preserve its status when the other union says, "Now, the 50 of you joined with us and we got you more, so if the other 1,500 will leave their union and come with us we will get them the same increase that we got for you over here." Then you face that kind of a situation. It so happens that in that industry, with the exception of the Safeway operation, they have been negotiating since 1919 and in 50-odd years of collective bargaining with our union without a single man-day lost as a result of strike or lock out. They have one of the finest contracts in Canada because of a responsible trade union and an enlightened and responsible management which was concerned about the total industry. But you could have the first industry shutdown and the people will say, "Isn't that terrible; that union is shutting down and taking milk from the kids," but the real reason that the shutdown takes place will be the corporate irresponsibility of Safeway and their philosophy of, "Let us just pass it on to the consumer." There are too many cases of that kind of practice—"Preserve our share of the market; pass it on to the consumer; it is not of any consequence."

**Senator Croll:** But I don't know of any other. I am generally around in the business world and I know what goes on, as others here know. I cannot at the moment recall any of those top fellows who said something different from Safeway.

**Hon. Mr. Lawson:** Well, if there were any corporate integrity, what should have been said is: "We made a commitment and this plant is closed down and we are not going to have this little 50-man operation at 80 cents or a dollar or \$1.25 an hour higher and we will take our milk and supply Safeway customers under the standard industry contract." There is a need for some corporate integrity in those areas, and if that does not happen then you reap the consequences and then we have all

## [Traduction]

vaise mais à l'heure actuelle, il y a 50 personnes qui reçoivent 80 cent ou 1 dollar voire \$1.25 de l'heure en plus du salaire horaire prévu au contrat alors que 1,500 personnes se plaignent tout de même des conditions auxquelles elles sont maintenant soumises. Ces 1,500 personnes disent «On ne peut pas tout avoir mais au moins nous allons essayer d'avoir le minimum lorsque les mesures anti-inflation seront levées, pour bien nous assurer de ne prendre aucun retard sur les 50 autres personnes».

La philosophie du Canada Safeway était de conserver l'harmonie à n'importe quel prix et ils auraient accepté n'importe quelle mesure pour conserver leur part du marché en répercutant les augmentations sur les consommateurs. Je crois qu'il s'agit là du plus grand manque de responsabilité de la part de sociétés au pays. Ils ne rendent même pas service à leurs employés en permettant à un jeune travailleur d'entrepôt de débiter avec un salaire annuel minimum de \$18,000. Au lieu de tout ça tout ce qu'ils réussissent à faire c'est à déséquilibrer le circuit économique. On peut donc penser qu'il y aura des grèves sérieuses et bien entendu c'est au syndicat qu'on jettera la pierre. Que les syndicats puissent recourir à la grève simplement pour garantir son intégrité lorsqu'un syndicat dit «50 personnes se sont raliées à nous et nous avons obtenu gain de cause, donc si 1,500 personnes font la même chose il va sans dire que nous leurs obtiendrons les mêmes avantages». Il faut alors faire face à cette situation. Dans cette industrie, compte non tenu des opérations de Safeway, c'est ce syndicat qui depuis 1919 s'occupe des négociations et depuis 50 ans des conventions collectives passées avec l'industrie sans jamais avoir perdu une seule journée-homme à cause d'une grève ou d'un lock-out. Leur contrat est un des meilleurs au Canada parce que les responsables des syndicats assument leurs responsabilités de façon sensée et aussi parce que la direction se sent également responsable de l'ensemble des opérations de l'industrie laitière. Cependant si jamais l'industrie est en difficulté et doit fermer ses portes on entendra les gens dire que c'est une honte, que le syndicat décrète la grève et qu'il n'y aura plus rien à se mettre sous la dent, sans savoir que la véritable raison provient du manque de responsabilité de Safeway et de sa philosophie qui préconise que tout soit répercuté sur les consommateurs. Il y a de nombreux cas semblables dans la réalité—«Préservez notre part du marché, et répercutez les conséquences sur les consommateurs, et les moutons seront bien gardés».

**Le sénateur Croll:** Et que peut-on faire d'autre. Je connais assez bien le monde des affaires comme c'est le cas pour la plupart des gens qui sont ici. Pour l'instant je ne peux pas rappeler les personnes qui ont dit que les choses étaient différentes dans le cas de Safeway.

**L'honorable M. Lawson:** Si les sociétés étaient plus intègres on devrait les entendre dire: «Nous avons pris un engagement et néanmoins cette usine est fermée; nous ne tolérerons pas qu'une petite usine de 50 personnes paie 80 cents ou \$1 voire \$1.25 de plus de l'heure, mais par contre ce que nous allons faire c'est porter notre lait chez Safeway pour l'approvisionnement de ses clients au prix prévu au contrat». Il faut dans ce domaine que les sociétés fassent preuve d'intégrité sinon on



[Text]

the conflict that goes with it, but it will take years to repair the damage of that single act.

**The Chairman:** While you are on that, there is a subject that is very closely related and there are startling examples of it in our province of British Columbia. There is the fact that business in the service industries will settle, regardless of the size of the settlement, because they can pass it through. They bring themselves to a point where they will pay their skilled workers in the service industries more money than a skilled worker can be paid in a resource industry which must sell in world markets.

**Hon. Mr. Lawson:** That is exactly true. Of course, the consequences of that are manifold, because you have not only the competition that exists in that labouring community, where everybody knows what everybody else is getting, but now you find people, whether in the forest industry or elsewhere, many of whose demands are influenced by what happened in the period of time when the provincial government was making large settlements with the public servants, or by the very large settlements being made in the construction industry. They say, "We are all working in this province, performing a service. Why should we not get the same?" We have had examples where we go to organize, say, a small group of 20 or 30 people who are making plastic fittings, but they are making them for one of the major dam developments. They say, "This isn't right. We are working for \$3.75 an hour. The average wage on construction is \$10 an hour. We are all being paid from the same source, the tax revenue of this province, and this is not fair," so you have a kind of a backlash effect there and an influencing factor on what their demands should be.

There is the other impact in service industries, where our costs have escalated so high that we have ceased to be competitive and we are going to lose millions of dollars in the tourist industry in this country, especially in British Columbia, because we are not competitive with many of the rates that exist in the United States. The consequences of that are felt in many walks of life throughout the whole community.

Again talking about Canada-United States relations, it becomes very important. We are now getting a certain reputation. I go to various parts of the United States and they say, "Oh yes, Vancouver is the highest rated city in the world now. It is higher than Paris." That is what they told me last week when I was down there. I think we have to be concerned about an overview of what happens in the province and in the country as a whole, as to our long term best interests. It is not in our long term best interests, in my view, to price ourselves so uncompetitively that we are putting people out of work and losing a large share in not only preserving jobs but creating new jobs.

**Senator Macnaughton:** I am rather stupid about these things, but an example was given of plumbing, where had the company gone to the workers and said, "Here is the situation. We can bring it in from Quebec, and it is two blocks away

[Traduction]

devra en supporter les conséquences et le conflit qui s'en suivra prendra des années à résordre les dommages causés par une seule mauvaise décision.

**Le président:** Puisque nous sommes en train d'en parler il y a un sujet commerce et pour lequel on trouve beaucoup d'exemples édifiants en Colombie-Britannique. Il s'agit des industries de service qui se relient à n'importe quelle demande car elles en répercutent les conséquences. Ce faisant elles en arrivent à un point où elles peuvent payer leurs ouvriers qualifiés des salaires supérieurs à ceux qui sont payés aux mêmes ouvriers dans l'industrie lourde qui, elle exerce ses activités sur les marchés mondiaux.

**L'honorable M. Lawson:** C'est tout à fait exact. Les conséquences, il va sans dire, sont très multiples vu la concurrence qui existe dans le monde du travail où les salaires sont un secret de polichinelle, mais c'est ainsi que vous trouvez des gens dans l'industrie forestière ou ailleurs dont les exigences reflètent les événements qui se sont déroulés à une époque où le gouvernement provincial accordait des avantages importants aux fonctionnaires ou aux ouvriers du secteur de la construction. Ils disent «En fait nous travaillons dans la même province dans des domaines semblables pourquoi n'aurions nous pas droit aux mêmes avantages?» Nous connaissons des cas, où comme celui de ce petit groupe de personnes (de 20 à 30 personnes) faisant des moules de plastique pour le compte d'un important projet de construction de barrage. Ils nous disaient "C'est injuste, nous travaillons pour \$3.75 l'heure alors que le salaire moyen est de \$10. Nous sommes pourtant payés par le même employeur et tous nous devons payer les mêmes impôts ce qui n'est pas juste"; cela prouve l'existence d'un effet cumulatif et constitue un facteur qui sert à influencer leurs demandes.

Il y a aussi une autre incidence sur les industries de service où il y a eu une flambée des coûts telles qu'elles ont cessé d'être compétitives et accusent des pertes se chiffrant en millions de dollars surtout dans le secteur touristique en Colombie-Britannique car nous ne pouvons concurrencer les Américains. En conséquence les effets se font sentir à tous les niveaux.

Si nous parlons des relations canado-américaines ce n'est pas gratuitement vu que nous jouissons d'une certaine réputation. Je me suis rendu dans diverses régions des États-Unis où j'ai pu entendre dire «Oh oui Vancouver est à l'heure actuelle la ville la plus chère, même plus chère que Paris», c'est ce que j'ai entendu dire la dernière fois que j'étais aux États-Unis. Je crois que nous devons nous soucier de ce qui se passe non seulement dans la province mais aussi dans tout le pays car il y va de nos intérêts à long terme. À mon avis ne pas le faire reviendrait à long terme à nous mettre des bâtons dans les roues en nous empêchant d'être compétitifs, en favorisant le chômage, et plutôt que d'essayer de conserver le taux d'emploi actuel voire même le favoriser par la création d'emplois nouveaux.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis bien ignorant de ces questions, mais on a cité un exemple de plomberie, où la société était allé voir les travailleurs et leur avait dit: «Voici la situation. Nous pouvons faire venir les installations de Québec



[Text]

from where we should be bringing it." The workers say, "Yes, that makes sense, so we will take ten cents less per hour," whatever it is. How practical is that?

**Hon. Mr. Lawson:** It is still not too late. If the employees were constantly apprised of what the facts of the matter are, what is actually taking place, that these jobs are being lost, in my experience the average Canadian worker is intelligent, his intelligence is usually underestimated, the majority of them want to do a good day's work for a good day's pay. That has been my experience in all the various industries, of which we have a variety from security guards to space technicians, truck drivers, peanut butter makers, anything you could possibly name. If the employers would simply level with them, tell them the facts of the case, it has been my experience that they will respond. I think they should be told, although not a panic decision. This has happened in many cases; the company is being organized and they say, "How can my employees do this to me?" Now they suddenly want all kinds of communication to get to their people. Had they been properly communicating on a regular basis and established the credibility they may not have had the problem.

I think it is important and realistic for employers to give correct, accurate information on a continuing basis so that the employees know exactly what their status is. But to simply hide it from the employees, not to tell them or anybody else, has psychological impact on what happens throughout the whole of the working community. We all seem to be somewhat competitive animals. If we know that our neighbours are laid off because of a certain situation and we are concerned about it, then we talk about it. If we know they are doing much better, we talk about it. If they know I am a mechanic working for the railway and I get \$6 an hour, a mechanic working for the pulp mill gets \$7 an hour, a mechanic working on construction gets \$9 an hour, it is hard to sell them on the idea, "You are a mechanic for a resource industry and you have to compete in world markets. That should influence your judgment." If you can communicate on a regular, accurate basis it has an influence, and they accept it; this is the industry they are involved with, these are the markets they are involved with, and they will adjust accordingly.

Correct, accurate information on a continuing basis will influence the judgment of the people collectively. They can come into a meeting—and I have been in thousands of them—after an increase in interest rates has been announced, such as when there was that three-quarters of one per cent, which was reflected in their mortgages. The two most influencing factors in wage negotiations are what is happening with their home, their mortgage rates and so on, and their job security. If there is a threat to their job security they want to have some kind of protective language; they want a security blanket, or however

[Traduction]

et c'est deux provinces plus loin que celle où nous devrions les acheter». Les travailleurs ont répondu: «Oui, cela a du bon sens, nous toucherons donc 10 cents de moins de l'heure,» peu importe la province. Qu'est-ce que c'est que cette façon de procéder?

**L'honorable M. Lawson:** Il n'est pas encore trop tard. Si l'on mettait toujours les employés au courant des faits, de ce qui se passe réellement, que ces emplois sont perdus, d'après mon expérience, le travailleur canadien moyen est intelligent, et son intelligence est habituellement sous-estimée; la majorité d'entre eux veulent fournir une bonne journée de travail et être rémunérés en conséquence. J'ai vécu cette expérience dans toutes les industries, qu'il s'agisse de gardes de sécurité, de techniciens de l'espace, de chauffeurs de camion, de fabricants de beurre d'archide, de n'importe quel métier que vous pourriez nommer. Si les employeurs se mettaient tout simplement à leur niveau, leur faisaient connaître les faits, je sais qu'ils réagiraient. Je pense qu'on devrait leur dire ce qui se passe, sauf dans le cas d'une décision inquiétante. Cela s'est passé dans beaucoup de cas; la société s'organise et déclare par la suite: «Comment mes employés peuvent-ils me faire cela?» C'est alors qu'elle voudrait communiquer à tout prix avec ses employés. Si elle avait communiqué avec eux efficacement, de façon régulière, et avait créé un climat de confiance, peut-être n'aurait-elle pas eu à faire face à ce problème.

Je pense qu'il est important et réaliste que les employeurs fournissent constamment des renseignements exacts et précis de façon à ce que les employés connaissent leur situation réelle. Mais ce fait de cacher tout simplement les faits aux employés, de ne rien dire, ni eux ni à personne d'autre, a un effet psychologique sur ce qui se passe chez l'ensemble des travailleurs. Nous semblons tous plus ou moins être des animaux à la course. Si nous savons que nos voisins sont mis à pied en raison d'une certaine situation et que cela nous tracasse, alors nous en parlons. Si nous savons qu'ils font beaucoup mieux que nous, nous en parlons. S'ils savent que je suis mécanicien et que je travaille pour la société de chemins de fer et que je gagne \$6.00 de l'heure, alors qu'un mécanicien dans une usine de pâtes et papiers en gagne 7 et qu'un autre qui travaille dans l'industrie de la construction en gagne 9, c'est difficile de les gagner à cette idée. «Vous êtes un mécanicien et vous travaillez pour une industrie extractive. Vous devez soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Cela devrait influencer votre jugement.» Si vous pouvez communiquer en permanence, vous arrivez à les influencer et ils acceptent; il s'agit de l'industrie, des marchés pour lesquels ils travaillent; ils s'adapteront en conséquence.

Des renseignements exacts et précis donnés de façon continue, influencent le jugement des gens collectivement. Ils peuvent venir à une réunion, et j'ai assisté à des milliers, après qu'on a annoncé une hausse des taux d'intérêts, comme ce fut le cas lorsqu'il y a eu cette augmentation de  $\frac{3}{4}$  de 1% qui s'est répercutée sur leurs hypothèques. Les deux facteurs décisifs dans les négociations de salaires sont ce qui se passe chez-eux, leurs taux hypothécaires, etc. ainsi que la sécurité d'emploi. Si la sécurité d'emploi est menacée, ils veulent se protéger; ils veulent une certaine forme de sécurité ou peu importe le nom

*[Text]*

you want to describe it. If interest rates are attacking their mortgages, they know that one per cent or two per cent on their mortgages over the amortizable life of the mortgage offsets the total cost of the building of the home; they are aware of these things, they understand them, and that is when they say, "You have guidelines. You are going to restrict me to a six per cent increase this year. You restrict interest rates. How can you allow them to increase my mortgage to 11, 12, 13, 14 or 15 per cent and then tie my hands and say I can only negotiate 8 per cent?"

These are the kinds of factors that arise when you get a membership meeting of 10, 100 or 1,000 people and they start demanding that something be done about this; that is the basis on which they make their demands for their future contracts. You can have another member stand up and say, "Now hold it guys. We lost that order of 1,000 bathtubs. You, you and you were laid off; you missed six weeks' work because we weren't competitive. What do you want to do? Do you want to be realistic and keep our people working?" These are the basic practical ingredients that influence people in making decisions in their negotiations, and they are a major factor in deciding whether they accept an offer and continue to work or strike.

There is a total breakdown in proper, intelligent, accurate communication between management and their employees. A well informed employee and a well informed member is an intelligent member and he will react accordingly. I think too often they underestimate the intelligence of members. Some of the examples are so basic, so academic, it is almost embarrassing.

Mr. Chairman, you are familiar with one of the major companies in British Columbia who built a new research operation to better serve the customers in the construction industry. They are in the concrete business; they are specialists and they are very big. They had new products, new developments, new blocks, new ready-mixed concrete and so on. They wanted very badly to have their employees work after their regular finishing time so that the architects, contractors and so on could come and see it in action and in operation. They agonized for weeks over how to deal with the question, because they did not want to pay the overtime. Finally they came to us and I said, "May I suggest that we go and call the employees and tell them exactly what is involved?" We went to the employees, stopped the plant for 15 or 20 minutes and said, "What the employer is trying to do is to display his product to develop more business, to provide greater job security for you, to put him in a better financial position to deal with matters in negotiation. All he wants you to do is to change your starting time without penalty, without overtime, to help improve your security and the condition of this company. What is your response?" "What do you want?" A unanimous decision to waive the overtime, to change the starting time? You've got it." They were very proud to participate in displaying themselves and their product. They simply wanted to be asked. But the company agonized for weeks before they made such a decision.

*[Traduction]*

que vous voulez lui donner. Si les taux d'intérêt se répercutent sur leurs hypothèques, ils savent que 1% ou 2% sur la durée de l'amortissement augmente le coût total de la construction de la maison; ils savent tout cela, le comprennent et c'est alors qu'ils disent: «Vous avez des directives. Vous allez restreindre mon augmentation à 6% cette année. Vous restreignez les taux d'intérêt. Comment pouvez-vous leur permettre de porter mon hypothèque à 11, 12, 13, 14 ou 15% et de me lier les mains en disant que je ne peux négocier que 8%?»

C'est le genre de problèmes qui se posent lorsque vous allez à une réunion syndicale où assistent 10, 100 ou 1,000 personnes qui commencent à demander qu'on fasse quelque chose; c'est là-dessus qu'ils fondent leurs demandes pour la prochaine convention. Un autre membre peut alors se lever et déclarer: «Attention, les gars; nous avons perdu une commande de 1,000 baignoires. Vous, vous et vous avez été mis à pied; vous avez manqué six semaines de travail parce que vous n'avez pu soutenir la concurrence. Que voulez-vous faire? Voulez-vous être réaliste et garder vos gens au travail?» Voilà les principaux motifs pratiques qui poussent les gens à prendre des décisions dans leurs négociations; ils constituent un facteur important lorsqu'il s'agit de décider s'ils acceptent ou refusent une offre, continuent à travailler ou font la grève.

Il y a une rupture totale de communication appropriée, intelligente et précise entre la direction et ses employés. Un employé bien informé et un syndiqué bien informé est intelligent et agira en conséquence. Je pense que trop souvent on sous-estime l'intelligence des syndiqués. Certains de ses exemples sont tellement fondamentaux et tellement théoriques que c'en est presque gênant.

Monsieur le président, vous connaissez une des principales sociétés de la Colombie-Britannique qui a mis sur pied un nouveau service de recherches afin de mieux servir les clients de l'industrie de la construction. Il s'agit d'une entreprise de béton spécialisée, très importante. Ils avaient de nouveaux produits, de nouveaux projets, de nouveaux blocs, un nouveau béton pré-malaxé et ainsi de suite. Ils tenaient beaucoup à ce que leurs employés travaillent après les heures normales de travail afin que les architectes, les entrepreneurs et le reste puissent venir voir ce qui se passait. Ils ont passé de longues semaines à essayer de trouver une solution au problème parce qu'ils ne voulaient pas payer d'heures supplémentaires aux employés. Ils se sont finalement décidés à venir nous voir et je leur ai dit: «Puis-je vous suggérer d'aller trouver sur place, les employés pour leur expliquer exactement la situation?» C'est ce que nous avons fait. Nous avons arrêté le travail pendant 15 ou 20 minutes. Nous leur avons dit: «Ce que l'employeur essaie, c'est de faire connaître son produit pour attirer des clients, vous assurer une plus grande sécurité d'emploi et se placer dans une meilleure situation financière pour négocier avec vous. Tout ce qu'il vous demande c'est de changer votre heure d'arrivée au travail, sans qu'on vous pénalise, sans qu'on vous paie d'heures supplémentaires, afin d'améliorer votre sécurité et la situation de cette société. Quelle est votre réponse? Que voulez-vous?» Une décision unanime de laisser tomber les heures supplémentaires et de modifier l'heure d'ar-



[Text]

These are the kinds of basic academic issues. The people were proud to be involved in that case. That is why I think one of the major weaknesses we have in employee-employer relationships is not having correct communication, accurate communication, but not just at the time notice is given that the plant is being organized, when they have to move rapidly into dealing with all these things. It must be on a regular basis. Even with those that are organized, deal with them and keep them informed on what is happening and the impact it is having in the country.

The forest industry is doing a pretty effective job with their Council of Forest Industries, certainly in our part of the country, in keeping the public generally informed about what is happening with world markets, with competition and with the economy. This has an influencing factor on everybody. When they are talking about keeping the general public informed and involved, they are talking about members of trade unions, about employees of their companies who are part of that general public, who are influenced by the views of their peers, and by their neighbours and friends when they are sitting have a short beer after work with other trades and so on. All these are influencing factors. It is necessary to have the widest possible accurate information on a regular basis.

I should like to comment on a couple of points raised in your previous testimony, especially one which concerns me, and I question the accuracy of the remark. I do want to comment very briefly on what Mr. Barclay had to say before your committee, when he made an excellent presentation containing some very good, useful information. One significant point he makes is when he speaks with respect to take-home pay, but even in those cases in which we have higher wages in many industries in Canada and in the United States the wages are lower, in actual take-home pay the American employee is better off. That is a combination of taxes and so on. So you should not ignore that in your deliberations, that in many cases they are better off.

**Senator McElman:** But, Senator Lawson, when we are relating things, we would relate them all.

**Hon. Mr. Lawson:** Yes.

**Senator McElman:** The level of social services for the work supplied by government in Canada is much higher than that in the United States.

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, that is correct.

**Senator McElman:** For example, if there is a terminal illness in the family of a worker, the person being involved in the hospitalization situation for ten months, we will say, the impact on the family unit in Canada is almost nothing, whereas in the United States it is total disaster.

[Traduction]

rivée? C'est cela.» Ils étaient très fiers de participer en montrant ce qu'ils pouvaient faire, ainsi que leurs produits. Ils attendaient simplement qu'on le leur demande. Mais la société s'était torturée pendant des semaines avant de prendre cette décision.

Il s'agit là de questions théoriques. Les employés étaient fiers qu'on leur demande leur avis. C'est pourquoi je pense qu'une de nos principales faiblesses dans les rapports employeurs-employés c'est de ne pas savoir communiquer de façon précise et cela pas seulement au moment où l'on prévoit que l'usine s'organise lorsqu'on doit rapidement s'occuper de tout cela. Il faut le faire de façon régulière. Même avec ceux qui sont organisés, il faut traiter avec eux et les tenir informés de ce qui se passe ainsi que des répercussions qui s'ensuivent pour le pays.

L'industrie forestière accomplit un assez bon travail avec son Conseil des industries forestières, du moins dans notre région, en informant constamment le public de ce qui se passe sur les marchés mondiaux, dans les domaines de la concurrence et de l'économie. C'est un facteur décisif. Lorsqu'ils parlent d'informer et de faire participer le public, il s'agit des membres des syndicats, des employés de leurs sociétés qui constituent une partie de ce public. Ils sont influencés par les points de vue de leurs pairs, par leurs voisins et leurs amis lorsqu'ils vont prendre une bière après le travail avec des travailleurs d'autres corps de métier. Il s'agit là de facteurs influents. Il faut absolument donner le plus de renseignements précis possibles et de façon régulière.

J'aimerais faire des commentaires sur un ou deux points soulevés dans votre témoignage précédant, surtout sur un point qui me concerne et je mets en doute l'exactitude de la remarque. J'aimerais faire quelques brefs commentaires sur les déclarations préliminaires qu'a faites Monsieur Barclay devant votre Comité, commentaires qui contenaient certaines informations très bonnes et très utiles. Un des points importants qu'il a soulevés concerne le salaire net; mais même dans le cas de nombreuses industries du Canada où les salaires sont plus élevés comparativement aux salaires versés dans des industries similaires des États-Unis, l'employé américain s'en tire à meilleur compte quant à son salaire net. C'est le résultat de l'imposition et d'autres facteurs. Ainsi, vous ne devriez pas oublier lors de vos débats que dans de nombreux cas, les Américains sont favorisés.

**Le sénateur McElman:** Sénateur Lawson, lorsque nous faisons le lien entre les choses, il s'agit de ne négliger aucun aspect.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Le niveau des services sociaux axés sur le travail et dispensés par le gouvernement est beaucoup plus élevé au Canada qu'aux États-Unis.

**L'honorable M. Lawson:** Oui, c'est exact.

**Le sénateur McElman:** Par exemple, si un membre de la famille d'un travailleur est atteint d'une maladie chronique, et qu'il est hospitalisé pendant, disons, dix mois, la situation n'a pratiquement aucune répercussion sur la famille canadienne



[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** Yes; this is an area which you will have to develop at great length. I would not presume to have the expertise to deal with that. All those things should be considered on balance. There are many comparisons. By the way, even the cost of buying, whether negotiated or otherwise, hospitalization in this country as compared to the situation in the United States, as I am sure you are aware, senator, with the literally thousands and thousands of dollars that it costs to go into an American hospital is tremendous. I recall going into one myself a few years ago. I had one pant leg on and one off, being helped into bed and they said: "Now, before you get all the way into bed, that will be \$1,425 in advance." So I know something of the kinds of costs involved. Therefore I would hope that in your total deliberation when you deal with this you will do so, as you say, senator, on balance and in perspective.

I do wish to comment on one other matter, because I have a personal knowledge of the situation Mr. Southern, when he appeared on behalf of ATCO Industries Limited talked of many things, many of them very interesting. However, he did talk in response to a question from one of the members of the committee about some of the union problems as they relate between Canada and the United States and he talked about Alaska; this is at page 2:34.

**The Chairman:** That is issue 2 of the second proceedings.

**Hon. Mr. Lawson:** Mr. Southern said:

There are some union problems. For example, with regard to the Alyeska orders that I mentioned to you, where we were supplying equipment from Calgary up into Alaska, much of the equipment was being built in California and barged, but the equipment from Calgary was being trucked up the Alaska highway. Our trucking union is the Teamster, and Alaska is controlled by the Teamsters, run by a guy named Jesse Carr. Our Teamsters, after games of chicken, and threats, and guns going off, and all the rest of it, had to drop our units at Tok Junction, whereupon the Alaska Teamsters would come to the border, with two people in the cab, and all the rest of it, pick the units up, and take them into the Alyeska sites. The "buy-at-home" aspect of the United States is very strong.

Mr. Southern must have a very vivid imagination to talk in terms of playing chicken on the Alaska highway. You would really have to envision what he is saying. There would be a tractor pulling half of a bunkhouse, which would probably be 12 feet wide and 40 feet long, and another semi-trailer coming from Alaska the other way and they are charging at each other like you read about with hotrods, with 40-foot semi-trailers,

[Traduction]

tandis qu'une telle situation représente une véritable catastrophe pour une famille américaine.

**L'honorable M. Lawson:** C'est vrai; voilà un domaine que vous devrez étudier en profondeur. Je ne prétendrai pas être un expert en la matière. Tout ces détails devraient être considérés d'une façon comparative. On peut établir des comparaisons sur de nombreux points. A ce propos, même les frais d'hospitalisation, qu'ils soient négociés ou non, qui sont en vigueur au Canada sont très élevés si on les compare aux frais d'hospitalisation en vigueur aux États-Unis, et pourtant—et sur ce point je suis certain de ne rien vous apprendre, sénateur—l'admission dans une hôpital américain coûte des milliers et des milliers de dollars. Je me souviens d'avoir été hospitalisé aux États-Unis, il y a quelques années. J'étais à moitié déshabillé et quelqu'un m'aidait à m'étendre sur mon lit lorsqu'on m'a dit: «Avant de vous coucher pour de bon, sachez que vous devez payer \$1,425 d'avance.» J'ai donc une certaine expérience de ce que l'hospitalisation coûte aux États-Unis. J'espère donc que lorsque vous étudierez cette question, vous le ferez d'une façon comparative et dans la perspective de la situation globale, comme vous l'avez si bien dit, sénateur.

Je voudrais également parler d'un autre sujet, parce que j'ai une certaine expérience de la situation. Monsieur Southern, lorsqu'il a comparu devant vous au nom de la ATCO Industries Limited, a dit beaucoup de choses très intéressantes. Toutefois, en répondant à une question qui lui avait été posée par un des membres du Comité, il a parlé de certains problèmes syndicaux existant autant au Canada qu'aux États-Unis et ayant entre eux une certaine correspondance et il a parlé de l'Alaska; c'est à la page 2:34.

**Le président:** Il s'agit du deuxième fascicule de la seconde séance.

**L'honorable M. Lawson:** Monsieur Southern a dit:

Il existe certains problèmes au niveau des syndicats. Par exemple, une grande quantité de l'équipement qui avait été commandé par la Alyeska et dont je vous ai déjà parlé et que nous transportions en Alaska depuis Calgary, était fabriqué en Californie et envoyé par bateau jusqu'à Calgary et à partir de là, il était envoyé par camion et ces camions empruntaient l'autoroute de l'Alaska. Nous sommes affiliés au syndicat de camionneurs Teamsters qui contrôle l'Alaska et qui est dirigé par un dénommé Jesse Carr. Nos camionneurs, après avoir été intimidés et menacés et après avoir essayés quelques coups de feu, et j'en passe, ont dû laisser leurs remorques à Tok Junction, après quoi les Teamsters d'Alaska se présentaient à la frontière en équipes de deux dans chaque camion, amarraient les remorques aux camions et les traînaient jusqu'au site d'Alyeska. Les États-Unis sont réputés pour leur «esprit de famille» très fort.

M. Southern doit avoir une imagination débridée pour parler de «jouer à qui cédera la route le premier» sur l'autoroute de l'Alaska. Il faut vraiment essayer de se figurer la situation qu'il décrit. Selon lui, il s'agirait de camions remorquant la moitié d'une roulotte-dortoir probablement large de 12 pieds et longue de 40 et se dirigeant vers l'Alaska, et des camions traînant des remorques aux dimensions similaires et

[Text]

playing chicken. Now, that is so patently ridiculous as to not be worthy of the committee's consideration.

Then he talks of threats and guns going off. Now, perhaps I have the handicap that Mr. Southern does not have, of having been to Alaska on many occasions, knowing Jesse Carr personally for about 20-odd years and being very familiar with what happens on the Canada-Alaska border. His information is inaccurate. They did have to make drops in Tok Junction as a result of contracts that the Alaska local union has, all the building trades, with the contractors building the site. What happens is that any kind of a product, whether it is bunk-houses, or whatever the case may be, food services and so on, comes into what is designated as the construction depot, the construction warehouse, or the construction site; in this case it happened to be Tok Junction. The contracts with the trades and the contractor provide that it is brought commercially into that location and then the contractor's personnel and trades, whether it be truck drivers or whatever the case may be, will take it from that particular point of the dam site, the project site or in this case the pipeline site. This is very common practice and it does not work on the basis described so very colourfully by Mr. Southern. This is not unusual; the Peace River power constructor had a designated site which turned out to be a yard in Vancouver and anything leaving that yard, whether it be steel, fabricated material or whatever the case may be, went by the construction force. The contractor's crews made those deliveries.

**The Chairman:** They would be members of your union?

**Hon. Mr. Lawson:** They would be members of our union, from the construction section.

**The Chairman:** But employees of the contract?

**Hon. Mr. Lawson:** That is right. This would apply whether the local union hall in Calgary was concerned, or a local union from British Columbia that was a cartage or freight local hauling this material. They would only take it to that depot and then we would make the first drop, which is what the rules provide. Then the construction trades under their contracts would take it in. It is important to make the distinction between the contracts. Those in Alaska are significantly higher than exist anywhere else in the country. For example, the construction Teamsters in Alaska among other things have a \$3 per hour contribution to their pension fund. Mr. Chairman, I know that you are very familiar with what happens up in the north country. In that part of the country, with the isolation and so on, their wage rates are significantly higher. They have fringe benefits significantly different from what exists in many

[Traduction]

venant de l'Alaska et qui se lanceraient l'un vers l'autre comme si les camionneurs conduisaient des voitures sports et jouaient à qui cédera la route premier! Avec des remorques de 40 pieds! C'est tellement ridicule que ça ne mérite pas l'attention du comité.

Ensuite il parle de menaces et de coups de feu. Il se peut que M. Southern ait un avantage sur moi, étant donné qu'il s'est rendu en Alaska à de nombreuses reprises, qu'il connaît personnellement Jesse Carr depuis environ 20 ans et qu'il est très familier des us et coutumes des gens qui habitent aux environs de la frontière du Canada et de l'Alaska. Ses informations sont inexactes. Les camionneurs étaient obligés de laisser les remorques à Tok Junction en vertu de contrats que le syndicat local de l'Alaska a signés avec tous les contracteurs de tous les corps de métier impliqués dans la construction à Alyeska. En fait, tous les produits, qu'il s'agisse de roulottes-dortoirs ou de n'importe quoi d'autre, de denrées alimentaires, etc., sont livrés à ce qu'on appelle le dépôt du chantier, l'entrepôt du chantier ou encore simplement, le chantier; dans ce cas-ci, cet endroit se trouvait à Tok Junction. Les contrats passés avec les corps de métier et le contracteur stipulent que ces produits sont transportés par une compagnie de transport jusqu'à Tok Junction et qu'à partir de là, le personnel du contracteur et les ouvriers, qu'il s'agissent de camionneurs ou d'ouvriers quelconques, doivent transporter les produits jusqu'au site du barrage, ou jusqu'au site du projet, lequel consiste, en ce cas-ci, en un pipeline. C'est une pratique très répandue qui ne fonctionne pas du tout de la façon décrite avec tant de pittoresque par M. Southern. Cela se passe toujours de cette façon là; le constructeur du barrage de Peace River avait un entrepôt de construction situé dans le parc de marchandises de Vancouver et tout ce qui était transporté à partir de ce point, qu'il s'agisse d'acier, de matériel usiné, etc., était transporté par les ouvriers du chantier. La livraison était toujours faite par le personnel du contracteur.

**Le président:** Ces ouvriers sont donc des membres de votre syndicat?

**L'honorable M. Lawson:** Selon l'article qui concerne les travaux de construction, ces ouvriers sont des membres de notre syndicat.

**Le président:** Mais ils sont des employés visés par le contrat?

**Honorable M. Lawson:** C'est exact. Le contenu de l'article serait valable, peu importe que le matériel soit transporté par un syndicat local de Calgary ou un syndicat local de camionneurs de Colombie-Britannique. Les camionneurs transporteraient le matériel à ce dépôt et nous le transporterions à partir de là jusqu'au dépôt du chantier, comme le stipulent les règlements. Ensuite, les ouvriers du chantier sont tenus de par leur contrat de transporter le matériel sur le chantier. Il est important de distinguer les différents contrats. Ceux de l'Alaska sont passablement plus importants que les contrats de construction qui s'appliquent à des travaux effectués en tout autre lieu au Canada. Par exemple, les camionneurs de la construction en Alaska jouissent, entre autres choses, d'une contribution de \$3.00 l'heure à leur caisse de retraite. Monsieur le président, je sais que vous êtes parfaitement au courant



[Text]

other parts of the country, such as the one I mentioned of the \$3 per hour contribution to the pension plan. In this particular local union in Alaska and I think it is worth taking a moment to mention, because I consider this to be a terrible accusation which has been made on a very fine individual, Jesse Carr, whom I have known for a number of years, the basic dues in that local union are \$12 per month and 50 cents an hour. That is a phenomenal amount of dues to charge a member. Jesse Carr's philosophy, as he described it to me and I have been there, is that they have been through the proposition of the outsiders coming, the boomers and so on, into their state using, utilizing or raping their natural resources and leaving the damage behind. He said that as an Alaskan and a union man he was not going to allow that to happen on this occasion. On those basic dues of \$12 per month and 50 cents an hour they were going to have facilities built in that state for their members and for Alaskans that would exist long after the boomers left and the pipelines were finished. For example, when you go into the Teamster building in Anchorage, Alaska you find the Teamster Mall. It is a very handsome shopping mall, containing a dental clinic with 37 dentists on the payroll of the funds of the local union so that a member and his family have a private choice of dentist under their plans. They have an eye-care centre for glasses and so forth. There is prepaid legal. They negotiated X number of cents per hour. There is a firm of lawyers retained by the fund so that if they have a legal problem, whether it be in connection with a will, a marital problem or whatever the case may be, if they require legal assistance they are covered by that fund and have their choice of lawyers to deal with those matters. As you go down the side of the building there is a very fine pharmacy in which the members covered under those negotiated funds can buy their drugs and related products at cost. They can also buy toothpaste, cigarettes and so on at 20 per cent below retail. The public also has access to it.

**Senator Macnaughton:** Do they have a Safeway store?

**Hon. Mr. Lawson:** No, they do not have a Safeway store.

**Senator McElman:** You say the public has access to the pharmacy.

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, access to this drugstore.

**The Chairman:** But the public going in would not get the 20 per cent less than retail price?

**Hon. Mr. Lawson:** No; the teamster members whose contracts provide a portion of those cents per hour payment receive that. They also have a recreational facility as a part of the building. It is rather unique and I think worth mentioning.

[Traduction]

de ce qui se passe dans le Nord. Dans cette partie du pays, à cause de l'isolement et pour d'autres raisons, les salaires sont beaucoup plus élevés. Les ouvriers jouissent d'avantages sociaux très différents de ceux qui sont accordés ailleurs au pays, par exemple la contribution de \$3.00 l'heure à la caisse de retraite dont j'ai déjà parlé. Les frais d'affiliation au syndicat en question, celui de l'Alaska, sont de \$12 par mois et de 50 cents l'heure, et je crois que ce point vaut la peine d'être mentionné parce que je considère que Jesse Carr, que je connais depuis de nombreuses années et qui un très chic type, est la cible d'une accusation très sérieuse. Les cotisations syndicales sont très élevées. Lorsque je me suis rendu sur le chantier, Jesse Carr m'a expliqué sa philosophie: ils ont reçu des propositions des étrangers, des exploiters, etc, qui venaient dans leur État pour utiliser ou ravager leurs ressources naturelles et ne laisser derrière eux que des ruines. Il a dit qu'en tant qu'habitant de l'Alaska et syndicaliste, il ne permettra pas que cela arrive dans les circonstances actuelles. Avec ces cotisations syndicales de base de \$12 par mois et de 50 cents l'heure, il voulait faire construire des installations en Alaska pour les membres du syndicat et pour la population, installations qui subsisteraient longtemps après le départ des exploiters et la fin de la construction du pipeline. Par exemple, lorsque vous pénétrez dans l'édifice Teamster à Anchorage en Alaska, vous empruntez obligatoirement le mail Teamster. C'est un très beau centre commercial recouvert, qui regroupe une clinique dentaire, où travaillent 37 dentistes qui sont payés à même les fonds du syndicat local, ce qui donne à chaque membre du syndicat et à sa famille le choix de leur dentiste. Le mail comporte également une clinique d'opticiens. Les travailleurs jouissent également de services juridiques payés à l'avance. Ce service coûte à chaque syndiqué X cents par heure. Il y a également un bureau d'avocats dont les services sont réservés par le syndicat de telle sorte que si les syndiqués éprouvent des problèmes d'ordre juridique, qu'il s'agisse d'un testament, d'un problème conjugal, etc, l'aide juridique qu'ils peuvent requérir est couverte par ce fonds et ils ont en plus le choix de l'avocat. Sur le côté de l'édifice, il y a une pharmacie complète dans laquelle les syndiqués qui participent à ce fonds négocié peuvent acheter leurs médicaments et d'autres produits du même genre au prix coûtant. Ils peuvent également acheter de la pâte dentifrice, des cigarettes et d'autres produits à un prix inférieur de 20 sous au prix de détail. La population en général a accès à cette pharmacie.

**Le sénateur Macnaughton:** Y a-t-il un magasin Safeway?

**L'honorable M. Lawson:** Non, il n'y a pas de magasin Safeway dans le mail.

**Le sénateur McElman:** Vous dites que la population a accès à cette pharmacie?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, l'accès à cette pharmacie.

**Le président:** Mais le public n'y obtient pas la réduction de 20 p. 100 sur le prix au détail?

**L'honorable M. Lawson:** Non. Les teamsters membres dont les contrats prévoient une partie de ces cents par paiement horaire en bénéficient. Ils disposent aussi d'installations récréatives dans l'immeuble. C'est assez exceptionnel et cela



[Text]

With respect to recreational facilities, they have one in Anchorage and one in Fairbanks. You, Mr. Chairman, I know are familiar with the north country. These average about \$5 million each and are paid for out of the dues paid by the members of the local union. They have an Olympic-sized swimming pool, indoor tennis courts and recreational facilities for the members and their wives. Having provided an Olympic-size swimming pool, pool tables, and other recreational equipment, they found that the wives wanted instruction in belly dancing. I mention that by way of an amusing sidelight. I do not know what significance that has in Anchorage and Fairbanks.

In addition to having those facilities available, they used proceeds from the pension fund to build a \$48 million hospital, which is one of the most modern hospitals anywhere in North America by way of the facilities it provides. It is a similar situation in Fairbanks. They have fewer dentists, but the same drug store facility and the other services.

I have known Jesse Carr for 20-odd years. He has been described as a gangster having members playing chicken with semi-trailers trying to kill people on the highways and waving guns, and so on. The contrary is in fact true. If there ever was a model of a trade union servicing its membership, it can be seen in Anchorage or Fairbanks. Contrary to the description of being some kind of a gangster, Jesse Carr is a very concerned trade union leader. He has probably done the finest job in North America of protecting and looking after his membership. He is concerned about Alaska for Alaskans. He has been most cooperative in terms of the cross-border operations involving companies which we represent in the Yukon Territory running into Alaska. We have had nothing but cooperation from him. He is as concerned as any of the rest of us are about whether there should be a gas pipeline constructed down the Mackenzie Valley or the Alaska highway, and the consequences of such a pipeline. He has a genuine concern not only for his own people, but for his neighbours and friends who operate on this side of the border. We have had a long record of very fine cooperation. For that reason, I wanted to point out that Mr. Southern's statement is totally inaccurate.

**The Chairman:** Apart from Mr. Southern's remarks about playing chicken and guns going off, I take it from the tenor of his remarks that he was complaining about the fact that the lower-paid Canadian drivers have to drop their loads at Tok Junction, turning them over to more highly paid Alaskan drivers. From your previous testimony, I gather that is not an uncommon practice at the other points along the international boundary, specifically at crossings in the south?

**Hon. Mr. Lawson:** That does happen. The rates in Alaska are higher, and they are not prepared to have these products hauled through the state of Alaska at rates below those which that have been established. We do precisely the same thing. At many points along the Canada-U.S. boundary we make American drivers drop their loads. We may under some conditions allow them to make a one-drop delivery to a depot or

[Traduction]

vaut la peine qu'on en fasse mention. Il y en a à Anchorage et à Fairbanks. Monsieur le président, je sais que vous connaissez bien le nord du pays. Ces installations valent en moyenne \$5 millions chacune et sont payées à même les contributions des membres du syndicat local. Il y a une piscine olympique, des courts de tennis intérieurs et des installations récréatives pour les membres et leurs femmes. Après avoir installé une piscine olympique, des tables de billard et autre matériel de récréation, on s'est rendu compte que les femmes voulaient suivre des cours de danse du ventre. C'est un aspect assez amusant non. Je ne sais pas quelle importance cela peut avoir à Anchorage et à Fairbanks.

En plus de ces installations, on a utilisé le produit de l'impôt provenant du fonds de pension pour construire un hôpital de \$48 millions, qui est d'ailleurs l'un des plus modernes d'Amérique du Nord. C'est la même chose à Fairbanks, qui compte moins de dentistes, mais qui a les mêmes services de pharmacie.

Je connais Jesse Carr depuis 20 ans. On l'a décrit comme un gangster qui envoyait les membres braver le danger dans des semi-remorques, essayant de tuer les gens sur les autoroutes et arborant des fusils. La vérité est toute autre. S'il a jamais existé un syndicat au service de ses membres, c'est bien celui d'Anchorage ou de Fairbanks. Contrairement à cette réputation de gangster, Jesse Carr est un chef syndical très consciencieux. En Amérique du Nord, c'est sans doute lui qui a le mieux réussi à protéger et à suivre ses membres. Il se préoccupe de l'Alaska et de ses habitants. Il a fait preuve de beaucoup de coopération dans les transactions effectuées de part et d'autre de la frontière mettant en jeu des sociétés, que nous représentons dans le Yukon, et qui font affaire en Alaska. Nous n'avons eu avec lui que des relations de coopération. Il se préoccupe autant que nous tous de savoir s'il faut construire un gazoduc le long de la vallée du Mackenzie ou de l'autoroute de l'Alaska, et des conséquences à prévoir. Il est sincère et s'inquiète non seulement pour son propre peuple, mais aussi pour ses amis et ses voisins qui travaillent de ce côté de la frontière. Nous avons entretenu avec lui d'excellentes relations. C'est pour cette raison que je tenais à souligner l'inexactitude de la déclaration de M. Southern.

**Le président:** Mises à part les observations de M. Southern pour ce qui est de braver le danger et de faire disparaître des armes, je déduis de la teneur de ses propos qu'il déplorait le fait que des chauffeurs canadiens moins bien rémunérés aient dû décharger leurs camions à Tok Junction, pour les confier à des chauffeurs de l'Alaska mieux payés. Après avoir entendu votre témoignage précédent, je conclus que ce n'est pas une pratique exceptionnelle et qu'on la retrouve ailleurs le long de la frontière internationale, plus précisément aux intersections du sud.

**L'honorable M. Lawson:** Cela arrive. Les taux de salaire sont supérieurs en Alaska et les membres ne sont pas disposés à voir ces produits transportés dans l'État de l'Alaska à des taux inférieurs à ceux qui ont été établis. Nous faisons exactement la même chose. En de nombreux endroits, le long de la frontière canado-américaine, nous demandons aux chauffeurs américains de décharger leurs camions. Sous certaines condi-

[Text]

warehouse. It is a constant matter of discussion and debate as to whether they should be able to cross the border and make more deliveries.

Even though wage rates may be close, we follow the practice of stopping American drivers at the border because we want duties performed in Canada to be carried out by Canadians. In some areas there is a real community of interest back and forth across the border. For example, we run trucks from Vancouver directly to the fields in California, then directly to the supermarkets, and so forth. A lot of that takes place. There are many joint agreements involving Canadian locals, such as those in Hamilton and Toronto, with locals in Buffalo and other points in the U.S. Those agreements are based on a fair exchange basis.

The practice of stopping drivers at the border has been adopted to protect the work functions involved for Canadians and to make sure that we do not allow other people to operate at less competitive rates in Canada, thereby giving them an unfair advantage.

As a matter of fact, we do have cause to complain to the federal government from time to time with respect to propane distributors, to cite one example, coming across the border for the purpose of making one delivery but who then goes on to make a series of deliveries, with the result that we have Americans working in Canada when there are Canadians who could perform that same function.

In his evidence at page 2:35 Mr. Southern expressed another concern, and I quote:

So we have a union. Now, what is the deal? I was looking over our annual report for a number of years, and I noticed that back in 1971 I was talking proudly of the things we have done to have the people in our company lead the industry in terms of fringe benefits and all the rest of it. Yet, every time we have union negotiations, they are carried out with people from outside our union, from the centres of power in Montreal or Vancouver, or Washington, D.C., who come in on a basis of confrontation over things that they consider they must achieve for *their* people. They have no interest in *our* people.

I do not understand that. Perhaps that is part of the reason for the conflict. I do not understand what he means by their people and our people. I tell our members, "Remember, you are members of our union, yes, but you are employees of the company and your responsibility is to perform an adequate service for the company." So, I do not see the distinction.

It is difficult to determine whether he is talking about the Teamsters' Union or the union representing his plants, which would be the carpenters union. I can assure you that we do not have people coming from the centres of power, people coming from other areas telling local unions what they must or must not accept. All decisions made respecting contracts affecting a particular company are made by the employees of that particular company or that particular industry. It is the employees

[Traduction]

tions, nous les autorisons à effectuer une livraison en un seul déchargement à un dépôt ou à un entrepôt, mais on se demande toujours s'ils devraient être autorisés à traverser la frontière et à faire d'autres livraisons.

Même si les taux de salaire s'équivalent, nous avons l'habitude d'arrêter les chauffeurs américains à la frontière parce que nous voulons que les travaux effectués au Canada le soient par des Canadiens. Dans certaines régions, il existe une véritable communauté d'intérêts de part et d'autre de la frontière. Par exemple, nous conduisons des camions de Vancouver directement aux champs de Californie, puis directement aux supermarchés et ainsi de suite. Cela se fait constamment. Il existe un grand nombre d'accords conjoints qui font intervenir aussi bien des locaux canadiens, comme ceux de Hamilton et de Toronto, qu'américains, comme ceux de Buffalo et d'autres endroits des États-Unis. Ces accords se fondent sur une base d'échange équitable.

La pratique qui consiste à arrêter les chauffeurs à la frontière a été adoptée pour protéger les métiers intéressant les Canadiens et s'assurer que nous ne permettons pas à d'autres de travailler au Canada à des taux inférieurs, leur accordant ainsi un avantage injustifié.

Les distributeurs de gaz propane nous donnent à l'occasion, des raisons de nous plaindre auprès du gouvernement fédéral. En effet, pour citer un exemple, ils nous arrivent de l'autre côté de la frontière sous prétexte d'effectuer une livraison, et repartent ensuite pour en faire toute une série, ce qui fait que des Américains travaillent au Canada à la place de Canadiens.

Dans son témoignage, à la page 2:35 M. Southern fait état d'une autre préoccupation:

Ainsi nous avons un syndicat. Et maintenant qu'en est-il? Je consultais nos rapports annuels des dernières années et constatais qu'en 1971 je parlais fièrement de ce que nous avions fait pour que notre société montre le chemin dans le domaine des avantages sociaux et autres choses du genre. Chaque fois que nous avons des négociations syndicales, elles sont menées avec des personnes étrangères à notre syndicat, depuis des centres de décision situés à Montréal, à Vancouver, à Washington D.C., et qui discutent de choses qu'elles doivent, à leur avis, accomplir pour leurs membres. Mais, elles ne s'intéressent pas à nos membres.

Je ne comprends pas. Cela explique peut-être en partie le conflit. Je ne comprends pas ce qu'il veut dire par ces gens et nos gens. Moi je dis à nos membres: «Rappelez-vous, vous êtes membres de notre syndicat, d'accord, mais vous êtes employés par la société et votre responsabilité consiste à lui fournir un bon travail». Aussi, je n'y vois pas de différence.

Il est difficile de savoir s'il parle du syndicat des camionneurs ou de celui qui représente ses entreprises, lequel serait alors le syndicat des menuisiers. Je peux vous assurer que personne ne vient de ces centres de décision, ni d'autres régions, pour dire aux syndicats locaux ce qu'ils doivent accepter ou refuser. Toutes les décisions relatives au contrat concernant une société en particulier sont prises par ses propres employés. Ce sont les employés directement intéressés qui



[Text]

who will be directly affected who decide whether they want a dental plan, or whatever else is being negotiated.

**Senator Macnaughton:** You are talking now about your union?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes. If Mr. Southern is speaking about our organization, I can tell you that he is wrong. If he is speaking of other organizations, I am not in a position to comment.

**The Chairman:** Senator McElman.

**Senator McElman:** I wonder if you could comment on the changing exchange rate as between Canada and the U.S.—and I am referring now to the official exchange rate, not the one currently in use in Florida at the moment, which is 86 cents on the Canadian dollar. The official exchange rate, I believe, is about 95 cents and is predicted to drop to something in the area of 90 cents over the next year. What effect will that have, in your view, on negotiations and, of course, the flowing effect on our ability to compete with U.S. producers?

**Hon. Mr. Lawson:** I am not really sure I am qualified to answer that. It is a technical question. Some years ago when the Canadian dollar was pegged at 90 cents U.S. we were attempting to close that gap in our cross-border operations. In asking for parity, we were asking for \$1.10 to close the gap. If the Canadian dollar again falls to 90 cents U.S., or in that area, that would again probably be a factor in those situations where we are involved in cross-border operations.

There would be many consequences of such a devaluation of the Canadian dollar, but I am not sure I am qualified to deal with them.

**Senator McElman:** You were present when we had an authority on multinationals before our committee. What effect upon employment and labour generally in Canada can be had by multinationals with headquarters in the U.S. and subsidiary product plants, manufacturing units, in Canada? What would be the effect on the policy of multinationals should Canadian costs get out of line? Would they be more prone to limit production to the United States and feed the Canadian market from U.S. plants?

**Hon. Mr. Lawson:** I think that is precisely what would happen. If I may deal with multinationals for a few moments, in many cases there is no resistance to multinationals whatsoever. Many multinationals, whether U.S. controlled, British controlled, or whose headquarters are in other parts of the world, have established subsidiary plants in Canada. We do business with many such companies, and we do so, in most cases, on the basis of their conduct as good corporate citizens of the community in which they are operating. If they are operating fairly within the community, they are simply accepted without any concern as to ownership, or whether they are multinationals or otherwise. The ones that really cause the concern are those that come in. We have, as an example, what is called Riverdale Lumber, and they had a series of branches and plants operating very successfully in and around the lower

[Traduction]

décident s'ils veulent un régime d'assurance dentaire ou toute autre chose faisant l'objet de négociation.

**Le sénateur Macnaughton:** Vous parlez maintenant de votre syndicat?

**L'honorable Lawson:** Oui. Si M. Southern parle de nous, je peux vous dire qu'il est dans l'erreur. S'il parle d'une autre organisation, je ne suis pas en mesure de faire des observations.

**Le président:** Sénateur McElman.

**Le sénateur McElman:** Je me demande si vous pourriez parler de la fluctuation du taux de change entre le Canada et les États-Unis, et je parle du taux officiel, et non pas celui qui est actuellement utilisé en Floride et qui est de 86 cents pour le dollar canadien. Le taux officiel est, je crois, de 95 cents et l'on prévoit qu'il diminuera pour atteindre 90 cents au cours de l'année qui vient. Quel effet cela aura-t-il sur les négociations et aussi évidemment sur notre aptitude à livrer concurrence aux producteurs américains?

**L'honorable Lawson:** Je ne suis pas certain d'avoir la compétence nécessaire pour répondre. C'est une question technique. Il y a quelques années, quand le dollar canadien s'était stabilisé à 90 cents, nous tentions de combler ce fossé par nos transactions de part et d'autre de la frontière. En demandant la parité, nous demandions \$1.10 pour combler cette marge. Si notre dollar retombe à 90 cents, par rapport au dollar américain, ou aux alentours de ce taux, cette chute aurait probablement une influence sur ces transactions où nous sommes engagés de part et d'autre de la frontière.

Une telle dévaluation du dollar canadien aurait de nombreuses conséquences, mais je ne crois pas être en mesure d'en parler.

**Le sénateur McElman:** Vous étiez présent quand un expert des multinationales a comparu devant notre Comité. Quels effets peuvent avoir sur l'emploi et la main d'œuvre au Canada la présence de multinationales ayant leur siège social aux États-Unis, ainsi qu'elle de succursales, d'usines de production, et des fabriques installées au Canada? Quel serait l'effet des multinationales sur la politique si les coûts au Canada devenaient trop élevés? Seraient-elles plus enclines à limiter la production aux États-Unis et à alimenter le marché canadien par l'intermédiaire des usines américaines?

**L'honorable M. Lawson:** Je crois que c'est exactement ce qui se produirait. Si vous me permettez de parler un peu des multinationales, je dirai que dans de nombreux cas ces dernières n'opposent aucune résistance. De nombreuses multinationales, qu'elles soient contrôlées par les États-Unis la Grande-Bretagne, ou qu'elles aient leur siège social dans n'importe quelle autre partie du monde, ont des succursales établies au Canada. Nous faisons affaire avec un grand nombre de ces sociétés, et dans la plupart des cas nous partons du principe qu'elles se conduisent comme de bons citoyens de la communauté dans laquelle elles ont établi une exploitation. Si elles fonctionnent honnêtement au sein de la communauté, elles sont tout simplement acceptées sans que l'on se préoccupe de savoir à qui elles appartiennent, si elles sont des multinationales ou correspondent à un autre type d'entreprise. Les sociétés



*[Text]*

mainland. They operated there for years and they were very competitive and they were on the same basis as the other people in the same business. They were organized. Suddenly, you read about XYZ company having purchased them and they were taken over, and it was only a matter of weeks, or months at best, before the whole operation was closed down. Now everyone is trying to search to find the reasons why that was done. Is it because of other holdings that they have? Was it simply a way of getting rid of the competition by coming in and buying it out and then closing it down? When this kind of thing happens it has a tremendous reverberating effect throughout the whole of the labour community, the trade unions and so on, and they start screaming foul.

Multinational companies are going to come in, and you will recall the evidence of that particular witness that they have a tendency to come in and say, "We want to be better corporate citizens so we are going to bonus them at five cents or 10 cents an hour." Now we are looking at them with suspicion, and ask, "Are you doing it out of a sense of generosity, or are you doing it deliberately to make us non-competitive here so that you can justify later on closing it down and shipping it from your American parent company?" These kinds of things are causing a tremendous amount of concern because there is a large body of evidence of those kinds of practices taking place. But where multinationals are functioning on a fair basis and acting as good corporate citizens in the community and in their relations with their unions and workers and fellow employers, they are welcome and nobody makes a distinction. We certainly don't. But where these other kinds of practices are taking place, there is a great well of suspicion developing and a tremendous amount of resistance, and I think there is going to be greater concern about this conduct.

**Senator Macnaughton:** Don't you think that comment is too general? I would restrict it somewhat by saying that some of your comments are quite correct, but it depends on the management at the head office of the multinational. I know a few of them, and some of them are very narrow and everything must be decided in Detroit, New York or Chicago. Everything else you have to say follows the same pattern. On the other hand, many multinationals deliberately leave local decisions to the local jurisdiction. They make a real contribution. The trend is there, and I do not see how we can stop it, and it is a matter of infiltration into corporate management.

**Hon. Mr. Lawson:** I agree, and it is very hard to make general statements, and that is why I say that for those who conduct themselves in a reasonable way that is the right way to describe it. As you say, Senator Macnaughton, in many cases they have a policy of local management and local policy integrating into the local community. This winds up in a good relationship. There are other instances where you have great difficulty, and we have had considerable conflict in some cases. The B.C. Labour Board makes a policy under the Labour Code that you must have local management that can negotiate and can make a decision. Then when you get to that stage you find somebody saying, "Well, I must call Detroit," or "I must

*[Traduction]*

qui préoccupent réellement sont celles qui s'installent comme, par exemple, la Riverdale Lumber, et qui possèdent une série de filiales et d'usines qui fonctionnent très bien. Elles sont installées depuis des années, elles sont très concurrentielles et fonctionnent comme les autres sociétés dans le même secteur d'activités. Elles sont organisées. Soudainement, on lit que la société xyz les a achetées, qu'elle prend leur suite d'affaires et quelques semaines, ou quelques mois au mieux, plus tard, survient la fermeture définitive. Tout le monde essaie de comprendre pourquoi. Est-ce en raison d'autres succursales? Pour supprimer tout simplement la concurrence? Lorsque de telles choses se produisent, il en résulte des conséquences considérables pour toute la main-d'œuvre, les syndicats, etc., qui crient au coup monté.

Les sociétés multinationales s'installent et rappelez-vous la déclaration d'un témoin qui disait qu'elles avaient tendance à s'installer et à dire ensuite: «Nous voulons faire mieux que les autres sociétés; nous accorderons donc à nos employés un bonus de 5 à 10 cents l'heure.» On est maintenant méfiant et on leur demande: «Le faites-vous par générosité ou essayez-vous délibérément de nous retirer de la concurrence pour justifier plus tard la fermeture d'une usine et l'importation de produits de votre société mère aux États-Unis?» Ces situations sont très inquiétantes parce qu'elles se produisent de plus en plus souvent. Mais lorsque les multinationales agissent équitablement, qu'elles se comportent en bons citoyens dans la collectivité et dans leurs relations avec les syndicats, les travailleurs et les autres employeurs, elles sont les bienvenues et personne ne fait de distinction. Nous n'en faisons certainement pas. Mais lorsque des pratiques comme celles dont je viens de parler se produisent, on commence à se méfier et l'on est beaucoup plus réticent. On se préoccupera à mon avis de plus en plus de ce comportement.

**Le sénateur Macnaughton:** Ne croyez-vous pas que ces commentaires sont trop générales? Je les limiterai quelque peu en convenant de l'exactitude de certains d'entre eux mais tout cela dépend de la gestion au siège social de la société multinationale. J'en connais quelques-unes, certaines sont très limitées et toutes les décisions proviennent de Detroit, New York ou Chicago. Toutes les autres décisions doivent y être conformes. D'un autre côté, de nombreuses multinationales laissent délibérément les décisions locales à leur filiale locale. Dans ce cas, leur contribution est réelle. La tendance est là et je ne vois pas comment nous pourrions l'envoyer. Il s'agit d'infiltration dans la gestion des sociétés.

**L'honorable M. Lawson:** J'en conviens; il est très difficile de faire des déclarations générales et c'est pourquoi je dis cela pour les sociétés qui se comportent de manière raisonnable. Comme vous le dites, sénateur Macnaughton, dans de nombreux cas, la société-mère établit une politique de gestion et de politique locales s'intégrant à la collectivité. Cela favorise les bonnes relations. Il y a d'autres cas où de graves problèmes se posent et où nous avons eu beaucoup de conflits. Le conseil du travail de la C.-B. décide conformément aux règles du Cercle du travail, qu'il doit exister une administration locale qui puisse négocier et prendre des décisions. Et finalement, au moment de la décision quelqu'un dit: «Je dois appeler Detroit»,

## [Text]

call New York or Chicago," because they have to find out about that. We have had strikes that have been dictated from New York where we have been told, "I have been told not to go along with you on that basis and I have instructions to lock you out." I think it is difficult and dangerous to make general statements because each case has almost to be decided on its own merits and on the specifics of the case. We don't care what part of the world they are from—and we have had them from all parts of the world—we find we have had some outstanding relationships. Some have been very innovative, and one or two have brought some new ideas in labour management and have tried to work in co-operation. All across the country, and in different parts of the country, we have had outstanding relations with many of these multinational corporations, and so we have no resistance, nor is there a policy of saying, "Keep multinationals out!" There is none of that whatever. All we ask is that they observe a certain standard of conduct.

Beyond that we have these international organizations, and the International Chemical Workers' Federation is the best example, where they are now talking in terms of establishing world councils. They are saying to some of these multinational corporations, "You can't be good corporate citizens in Canada or in the United States, where the unions are strong and are monitoring it, and poison all your workers over here because of bad safety practices and bad health practices and so on." There is some of that developing as a matter, perhaps, of moral policy. But on a day-to-day basis in the provinces and throughout Canada there is no resistance to multinationals as such, as long as they are prepared to conduct themselves in a fair and reasonable fashion.

**Senator McElman:** Before you leave multinationals, could I just for a moment refer to one instance on the Island of Montreal, and that is the case of RCA. This deals with a decision reached at their head office. RCA has been in Canada for a very long time, and some years ago, I believe it was about seven years ago, there was a head office decision that decision making in Canada would be a good thing and they souped up their operation in Canada very appreciably. This applied particularly to the west island operation on the Island of Montreal. They gave them a lot of authority, and their R&D went up tremendously—and that is often one of our complaints, that American head offices want too much to keep research and development within their own country. But this was a beautiful operation and was moving along nicely. It began to become involved in the Telsat operation, and it got government contracts and so on. But eventually those contracts petered out and so RCA made another policy decision at head office, that in future policy matters would be decided at head office and that all major decisions with respect to the Canadian operation would be made at head office. I think RCA now has 2,400 employees as opposed to 6,500 employees in Canada three years ago. I just wanted to mention that because it seems to follow on logically from the points that were raised.

## [Traduction]

ou «Je dois appeler New York ou Chicago» parce que la société mixte doit être mise au courant. Nous avons eu des grèves qui ont été dirigées de New York où on nous a dit: «On m'a dit de ne pas vous appuyer et de déclarer un lockout». Je crois qu'il est difficile et dangereux de faire des déclarations générales parce que chaque cas est différent et doit être étudié individuellement. Nous ne nous préoccupons pas de leur pays d'origine - et nous en avons eues de tous les pays du monde - et, à notre avis, nos relations sont très bonnes. Certaines ont beaucoup innové, une ou deux ont apporté de nouvelles idées dans la gestion de la main-d'œuvre et ont essayé de collaborer. Partout dans le pays et dans différentes régions, nous avons de très bonnes relations avec un grand nombre de ces sociétés multinationales. C'est pourquoi nous ne nous y opposons pas et qu'il n'existe pas de politique visant à les empêcher de s'établir. Nous n'avons rien de la sorte. Tout ce que nous leur demandons est d'observer certaines normes de conduite.

A part cela, nous avons des organisations internationales, — l'Union internationale des travailleurs de l'industrie chimique en est le meilleur exemple—qui parlent maintenant de créer des conseils mondiaux. Elles disent à certaines de ces sociétés multinationales qu'elles ne peuvent être de bons citoyens au Canada ou aux États-Unis où les syndicats sont forts et dirigent parce qu'elles empoisonnent tous les travailleurs par de mauvaises mesures de sécurité, de santé, etc. On voit de plus en plus ce genre de politique morale. Mais généralement, dans les provinces et partout au Canada, il n'y a pas d'opposition aux multinationales en soi, tant qu'elles consentent à se comporter de manière équitable et raisonnable.

**Le sénateur McElman:** Avant d'abandonner ce sujet des multinationales, puis-je mentionner l'exemple de la filiale de RCA sur l'Île de Montréal. Cet exemple a trait à une décision prise par le siège social de cette société. RCA est établie au Canada depuis très longtemps, et il y a quelques années, sept ans je crois, le siège social a décidé que les prises de décisions de sa filiale se feraient au Canada et que cela favoriserait considérablement son fonctionnement. Ceci s'appliquait particulièrement aux activités de la filiale de l'Île de Montréal. Elle a obtenu beaucoup de pouvoirs et les projets de recherche et de développement ont augmentés considérablement. C'est là l'une de nos plaintes fréquentes, à savoir que les sièges sociaux aux États-Unis veulent trop garder la recherche et le développement dans leur propre pays. Mais cette décision était magnifique et tout allait très bien. La filiale a commencé à participer aux activités telsat, elle a obtenu des contrats du gouvernement, etc. Mais, par la suite, ces contrats n'ont pas été signés et le siège social de RCA a pris une nouvelle décision selon laquelle toutes les décisions de politique proviendraient désormais du siège social et que cela s'appliquait également à toutes les décisions importantes concernant les activités canadiennes. Je crois que RCA compte maintenant 2,400 employés, par rapport à 6,500 au Canada, il y a 3 ans. Je voulais tout simplement mentionner ce cas parce qu'il me semble être la suite logique de nos discussions.



[Text]

**The Chairman:** I did not know that story, Senator McElman, and it is very interesting. It may be partly related to the fact that, if my memory serves me well, RCA hit on some difficult times in their parent corporation with management and financial losses.

**Senator McElman:** They have had some serious losses, as have others in that industry.

**The Chairman:** In other words, I think there was considerable belt-tightening in that company and I have no doubt some of it spelled over here.

**Senator McElman:** The point I wanted to make was that they made a conscious decision that decisions would be made in Canada affecting the Canadian operation and then very shortly thereafter they made a further decision that all decisions would be made back in New York.

**Senator Macnaughton:** Well, there are many permutations. I can give you another case in the pharmaceutical industry where head office decided to set up R&D in Canada. As you know, if you start with five researchers the first year, you have about 10 the next, and in 20 years you have about 50, and that means a tremendous involvement. Here I am speaking of original research and not just adaptation or anything like that. And I must say that due to—well, I have to say it—government indiscretion and government investigation, a bad social climate and things of that kind, they decided to pull out this tremendous investment and go to the States where they do not have the same problems. So government policy itself can be very harmful or very helpful.

Anyway, why is it that the strike record in Canada, particularly in 1975, is so much worse than it is in the United States? It is absolutely terrible. It is the worst in the world.

**Hon. Mr. Lawson:** That is a very difficult question to answer. It is a combination of many circumstances. For a while it did seem that we were on some kind of emotional high. Negotiations were taking place in 1975, and somewhere in the neighbourhood of 17 per cent to 20 per cent—I would not want to be held to the accuracy of this figure—was the average of the increases and it seemed to be carried off on its own momentum. Then there were a number of other people trying to keep up and some resistance was offered and so we had a number of major shutdowns. Again reverting to what we were talking about earlier, in the United States they seem to have had the beneficial effect of a number of psychological warnings that conditioned the minds of the people. They could not continue this kind of practice; they had a greater awareness. But we did not have any examples in Canada of a serious national crisis to bring that to our attention. You may recall that there was an attempt at voluntary controls, and that was abandoned in total chaos and nothing seemed to come from it. The feeling had been created throughout the country that this was the land of milk and honey and the land of riches—“Everybody jump on and get your share.” Obviously, there were others who thought it was a serious situation and wanted

[Traduction]

**Le président:** Je ne connaissais pas ce cas, sénateur McElman, mais il est très, très intéressant. Il est peut-être dû en partie, si ma mémoire est bonne, au fait que la société-mère de RCA a eu quelques difficultés de gestion et subi des pertes financières.

**Le sénateur McElman:** Ils ont eu des pertes importantes tout comme d'autres en ont eu dans cette industrie.

**Le président:** En d'autres mots, je crois qu'ils ont dû se serrer la ceinture et je ne doute pas que cela ait eu des répercussions jusqu'ici.

**Le sénateur McElman:** Je voulais tout simplement souligner qu'ils avaient consciemment décidé d'accorder à leurs succursales canadiennes le pouvoir de décision et que peu après, ils leur ont retiré ce pouvoir en disant que toutes les décisions proviendraient de New York.

**Le sénateur Macnaughton:** Il y a eu beaucoup de permutations. Je puis vous donner un autre exemple dans l'industrie pharmaceutique où le siège social a décidé d'établir des projets de recherche et de développement au Canada. Comme vous le savez, si au début du projet, il y a 5 chercheurs, il y en a ensuite 10 l'année suivante et dans vingt ans, il y en aura environ 50. Il s'agit donc d'un investissement considérable. Je parle ici de recherche et non tout simplement d'adaptation ou d'autres activités semblables. Je me vois forcé de dire qu'à cause de l'hésitation et des enquêtes du gouvernement, d'un mauvais climat social et de facteurs de ce genre, l'entreprise a décidé de ne pas investir au Canada cette somme énorme et de tenter sa chance aux États-Unis où elle ne risquait pas de rencontrer les mêmes problèmes. Ainsi, les politiques gouvernementales peuvent être très utiles ou très nuisibles.

De toute façon, pourquoi avons-nous eu au Canada, surtout en 1975, beaucoup de plus de grèves qu'aux États-Unis? La situation est absolument désastreuse et c'est la pire dans le monde.

**L'honorable M. Lawson:** Il est très difficile de répondre à cette question. De nombreuses circonstances sont en cause. Pendant un certain temps, il a semblé que les esprits étaient échauffés. Des négociations ont eu lieu en 1975, les augmentations atteignaient en moyenne de 17 à 20%, bien que je ne sois pas absolument sûr de ces chiffres, et la tendance semblait se maintenir. Ensuite, beaucoup d'autres ont tenté d'obtenir les mêmes augmentations, on leur a opposé une certaine résistance et plusieurs grèves importantes ont éclaté. Pour en revenir à ce que nous disions il y a quelques instants, les États-Unis ont semblé tirer des leçons de plusieurs mises en garde psychologiques qui ont influencé la réaction de la population. Les Américains ne pouvaient pas continuer ainsi et ils en sont devenus plus conscients que nous. Malheureusement, au Canada, nous n'avons pas ressenti les signes d'une crise nationale grave qui auraient pu nous mettre en garde. Vous vous souviendrez peut-être qu'on a tenté d'établir des contrôles volontaires mais le projet était voué à l'échec et absolument rien n'en est ressorti. Tout le monde au Canada considérait que nous vivions dans un pays d'abondance et que chacun n'avait qu'à se servir. Évidemment, d'autres considéraient que la situation était grave et réclamaient une certaine forme de contrôle; on a donc



[Text]

some kinds of controls, so the controls were imposed. Whether they are successful or not is debatable, but the one inescapable fact is that the record is very clear the increases this year and last year are significantly less than they were in the one or two years before, especially in 1975. Without attempting to get involved in a political debate as to who was really responsible or what was really responsible, whoever was responsible the increases are significantly less than happened before. Of course, the man days lost are significantly less. That is only happening now. In the first year of controls there were many, many strikes, and they took place because of the very amateurish way in which controls first started out.

In the first six months of controls, when the guideline was a maximum of 8 plus 2 plus 2, when the maximum you were able to get under any conditions was 12 per cent, in British Columbia the average increase approved was about 15.5 per cent. This created a false expectation amongst all of the workers that if they would only strike against the employer and get at least 20 per cent they may be rolled back to 15½ per cent. This was a kind of false expectation that was raised. They were so inconsistent. In the food industry they approved the settlement that year of 16.6 per cent in the first six months of controls. Everybody thought that was the minimum that could be expected.

We represent a portion of the food industry in the Yukon territories where the costs of living are 35 per cent higher. There they rolled us back to 10 per cent. Strikes developed as a result of that situation. The workers said, "This doesn't make sense. Here we are in a higher cost area. We should be getting northern allowance, and additional adjustment, but we are being rolled back." There was a false sense of expectation that if only they went on strike and settled for higher than the percentage indicated in the controls program they would receive it.

In the last number of months, in an attempt I think to restore the credibility of the controls program, they have been very tough at rolling everything back. There is a kind of general acceptance—whether or not it is an enthusiastic acceptance is debatable—that you are not going to get more than the arithmetic factor under the controls. If it is 8 per cent, if you get a penny more than 8 per cent it will be rolled back. That has pretty well been the case. There has been a kind of resigned acceptance that that is what is happening. As a result people say, "Why should we strike? What is the point of striking? We know we are going to be rolled back," so you find fewer man days lost during this period.

**Senator Macnaughton:** I am sure you know Mr. Renaud, who was chairman of the Economic Council, and his advocacy of free trade for Canada. What is your reaction as a labour expert?

[Traduction]

accédé à leur demande. Le succès de ces mécanismes est discutable, mais les chiffres indiquent néanmoins très clairement que les augmentations que nous avons connues cette année et l'an dernier sont beaucoup moins importantes que celles dont nous avons été témoins il y a un an ou deux, surtout en 1975. Sans nous lancer dans un débat politique pour identifier les personnes ou les facteurs responsables de cette situation, nous pouvons affirmer que les augmentations sont beaucoup moins fortes que par le passé. Évidemment, nous avons perdu beaucoup moins de jours-hommes. Toutefois, cette tendance est assez récente. Au cours de la première année de restriction, nous avons connu un très grand nombre de grèves attribuables aux lacunes de la mise en application des mécanismes de contrôle.

Au cours des six premiers mois de restriction, les directives étaient d'accepter des augmentations maximales de 8 p. 100 plus 2 p. 100, plus 2 p. 100; le maximum qui pouvait être obtenu dans n'importe quelle condition était de 12 p. 100; or, en Colombie-Britannique, on a approuvé des augmentations moyennes de 15,5 p. 100. Cela a donné de faux espoirs à tous les travailleurs qui concluaient que, s'ils se mettaient en grève et s'ils obtenaient 20 p. 100 de l'employeur, on ramènerait cette augmentation à 15½ p. 100. On entretenait ainsi les travailleurs dans leurs illusions. On exerçait ces contrôles de façon contradictoire. Dans l'industrie de l'alimentation, le gouvernement a accordé des augmentations de 16,6 p. 100 au cours des six premiers mois de restriction. Tout le monde croyait pouvoir obtenir au moins ce pourcentage.

Nous représentons un secteur de l'industrie de l'alimentation, au Yukon, où le coût de la vie est de 35 p. 100 plus élevé. On a réduit les augmentations accordées à 10 p. 100. Des grèves ont donc éclaté et les travailleurs ont expliqué qu'étant donné que le coût de la vie était plus élevé dans cette région, le gouvernement devait en tenir compte et procéder à un autre rajustement. Ils croyaient à tort que s'ils faisaient la grève et acceptaient une augmentation plus élevée que le pourcentage prévu dans le programme anti-inflation, ils auraient gain de cause.

Au cours des derniers mois, dans une tentative de rétablir la crédibilité du programme anti-inflation, le gouvernement s'est montré très sévère et a réduit toutes les augmentations accordées par les employeurs. On semble accepter de façon générale, il reste à déterminer si les citoyens s'en réjouissent, qu'il est impossible d'obtenir plus que les pourcentages mentionnés dans le programme anti-inflation. Si le pourcentage est fixé à 8 p. 100 et si l'employeur accorde un peu plus, la différence sera irrémédiablement refusée. C'est bien ainsi que les choses se sont passées. On s'est résigné à accepter cette situation. Par conséquent, les travailleurs se sont interrogés sur l'utilité de la grève. Ils savaient qu'on leur refuserait les augmentations et, par conséquent, un moins grand nombre de jours-hommes ont été perdus au cours de cette période.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis sûr que vous connaissez M. Renaud qui était président du Conseil économique du Canada; il était en faveur de la théorie du libre-échange pour le Canada. Qu'en pensez-vous, en tant qu'expert en syndicalisme?

[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** I am not sure I am really an expert. I am not really sure I am qualified to answer that other than by instinct. I have a note—and it is really my view—that we must learn to compete with a minimum of artificial barriers. Now, if that makes me a free trader, I guess maybe that is what it does. While saying that, I know that there are many situations in groups we represent. We represent some people in the food industry, in the Okanagan and so on. There is a considerable amount of unfair competition with imports coming in from other countries. There appears to be a need for some type of tariff or barrier there. There are many situations that I am aware of in different phases where we need some kind of protection against that kind of dumping or unfair competition. As a general proposition, I do believe, with those exceptions—I do not know how you can be a free trader and talk about exceptions, but that is my feeling—that where we can compete we should compete on the basis of efficiency and productivity with a minimum of artificial barriers.

**Senator Macnaughton:** Let us assume the exchange rate goes down to 95 or 90 cents. Will labour then talk about parity with the United States?

**Hon. Mr. Lawson:** They will talk about parity as they interpret it, so they may be saying, "We have to have a surcharge of 10 per cent to get back to the purchasing power enjoyed prior to the depreciation of our dollar." It is hard to predict. Every union will, I think, answer a little differently. I can imagine what the reaction would be with the auto workers, who are under the auto pact on both sides of the border. I would think they will cost it out, measure it very carefully, and arrive at a conclusion on what they must have to maintain parity as it previously existed. They will probably talk about whether that requires a surtax of some kind. I don't know all of the economic consequences. I read with some interest Mr. Barclay's evidence before you as it affects world markets, what they are exporting and so on. I would hope it will have more beneficial effects than bad effects. However, I am not sure I am qualified in that area to talk about it.

**Senator McElman:** The plywood industry is a perfect example where the exchange rate should make quite a difference for Canada.

**Hon. Mr. Lawson:** I would think so, although I am not unmindful of the fact that Mr. Barclay talked about the American market being the major market, and unless there are a considerable number of housing starts that increase Canadian exports to the American market it may not have an impact. As a general proposition I think you are right, that it should have a beneficial effect.

**Senator McElman:** The plywood industry is, of course, quite different from the rest of our forest industry. The plywood industry is based upon an 80 per cent sale of its product within Canada, so the exchange rate should firm up that market for us, because the cost of American plywood appreciates due to the exchange rate.

[Traduction]

**L'honorable M. Lawson:** Je ne suis pas sûr d'être un expert et de pouvoir vous répondre avec les connaissances d'un spécialiste. Je crois sincèrement que nous devons apprendre à affronter la concurrence avec un minimum de barrières artificielles. Par cette déclaration, on prétendra peut-être que je suis un partisan du libre-échange. Je sais que les groupes que nous représentons se trouvent dans des situations différentes. Nous représentons des travailleurs de l'industrie de l'alimentation, de l'Okanagan, etc. Les importations qui nous assaillent représentent une concurrence déloyale très marquée. Il semble nécessaire d'imposer certains tarifs ou barrières dans ce domaine. Je connais de nombreuses situations où, à différentes étapes, nous avons besoin d'une certaine forme de protection contre ce dumping ou cette concurrence déloyale. De façon générale, abstraction faite de ces exceptions, j'ignore si l'on peut être partisan du libre-échange et parler d'exceptions, je considère que, dans les cas où nous pouvons être concurrentiels, nous devrions compter plus sur l'efficacité et la productivité que sur les barrières artificielles.

**Le sénateur Macnaughton:** Supposons que le taux de change soit réduit à 95 ou 90 cents. Les syndicats réclameront-ils alors la parité avec les États-Unis?

**L'honorable M. Lawson:** Ils exposeront leurs points de vue à ce sujet. Ils estimeront avoir droit à une augmentation de salaire de 10 p. 100 pour récupérer le pouvoir d'achat qu'ils avaient avant que le dollar ne soit dévalué. Ces réactions sont difficiles à prévoir. Chaque syndicat réagira probablement à sa façon. Je peux prédire l'attitude des travailleurs de l'automobile, qui sont visés par le pacte de l'automobile des deux côtés de la frontière. Je suppose qu'ils feraient des calculs très précis et qu'ils détermineraient les mesures à prendre pour conserver les avantages, qu'ils avaient auparavant. Ils tenteront probablement de déterminer s'il faut imposer une forme de surtaxe. Je ne connais pas toutes les répercussions économiques. J'ai lu avec beaucoup d'intérêt le témoignage de M. Barclay devant ce Comité à propos des effets de cette dévaluation sur les marchés mondiaux, les exportations, etc. J'espère que les effets seront plus positifs que négatifs. Toutefois, je ne suis pas sûr d'être suffisamment qualifié pour commenter ces questions.

**Le sénateur McElman:** L'industrie du contreplaqué constitue un exemple parfait de secteur dans lequel le taux de change ferait toute une différence pour le Canada.

**L'honorable M. Lawson:** Je le pense aussi, même si je ne n'ignore pas que, selon M. Barclay, le marché américain est le plus important et qu'à moins qu'il n'y ait une reprise importante de la construction qui feront augmenter les exportations du Canada vers le marché américain, l'influence sera peut-être négligeable. De façon générale, je crois que vous avez raison et que les effets devraient être positifs.

**Le sénateur McElman:** Il est évident que l'industrie du contreplaqué est très différente de l'industrie du bois en général. L'industrie du contreplaqué vend 80% de ses produits au Canada, de sorte que le taux de change raffermirait ce marché à notre avantage car le coût du contreplaqué américain augmenterait à cause du taux de change.



[Text]

**The Chairman:** American plywood was making very great inroads in the last year in Canada.

**Senator McElman:** In the last six months it has closed down four plants in British Columbia and one in New Brunswick.

**Senator Macnaughton:** As a very responsible labour leader—I do not think I am out of court in saying this—would you have anything to say about the so-called Olympic labour rip-off?

**Hon. Mr. Lawson:** "Olympic labour rip-off"?

**Senator Macnaughton:** The construction costs, which just went sky high and people made fortunes. "Pay up, or the work won't be done and you won't have your Olympics!"

**Hon. Mr. Lawson:** I think that is one of the real black marks, one of the real scandals of the century. Starting from the top down, I do not know what the final figure was that they eventually negotiated to pay the architect, whether it was \$40 million or \$50 million.

**Senator Macnaughton:** \$40 million.

**Hon. Mr. Lawson:** To me, that was scandalous. I don't care what kind of skills he brought to it. If they are going to pay him over a five-year period \$1 million a year and give him \$5 million, that is certainly a very generous price to pay. I think that was scandalous. For the cost to escalate to that amount there had to be total irresponsibility by everybody who was associated with it.

**Senator Macnaughton:** Costs are high in Paris. You know that?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, that is what I understand.

**Senator Macnaughton:** What do you say, getting down to the labour side, though?

**Hon. Mr. Lawson:** I think what took place was scandalous. I do not want to make any judgment. I do not think I am in a position to make any judgment on each individual trade or each individual performance.

**Senator Macnaughton:** I am thinking of the labour ethics. If there is such a thing as management ethics there also has to be a quid pro quo.

**Hon. Mr. Lawson:** There was something terribly wrong about the conduct of all parties—labour, management, government—in the whole of that affair. I am not going to apportion blame. I think they are all equally culpable for what took place there. It was shocking, in my view. You prefaced your remarks, senator, by referring to me as a very responsible labour leader. I am trying to live that reputation down.

**Senator Carter:** At the beginning Senator Macnaughton gave us some figures about the inflow coming back to Canada. I should like to get your opinion on the outflow. Does Canada get full value for the dollars that go to the international headquarters in the United States, or do you think Canadian labour is paying too high a price for the benefits it receives?

[Traduction]

**Le président:** Le contreplaqué américain a fait des percées très prononcées, l'an dernier, au Canada.

**Le sénateur McElman:** Au cours des six derniers mois, on a fermé quatre usines en Colombie-Britannique et une au Nouveau-Brunswick.

**Le sénateur Macnaughton:** En votre qualité de dirigeant syndical très responsable—je ne crois pas exagérer en disant cela—avez-vous quelque chose à dire concernant ce que l'on a appelé l'extorsion des syndicats aux Jeux olympiques?

**L'honorable M. Lawson:** L'extorsion des syndicats aux Jeux olympiques?

**Le sénateur Macnaughton:** Les coûts de construction qui ont augmenté sans limite, au profit de certains. «Payez ou le travail ne sera pas fait et il n'y aura pas de Jeux olympiques.»

**L'honorable M. Lawson:** Je crois que c'est là une véritable tache, l'un des véritables scandales du siècle. Du premier échelon au dernier, et je ne sais pas quel montant ils ont éventuellement consenti à l'architecte, si c'était \$40 ou \$50 millions.

**Le sénateur Macnaughton:** \$40 millions.

**L'honorable M. Lawson:** J'ai été scandalisé. Peu importe la compétence qu'il a fournie. S'ils le payent en répartissant les paiements sur une période de cinq ans à raison de \$1 million par année, pour lui donner \$5 millions, c'est encore un salaire très généreux. Je pense que c'est un scandale. Pour que les coûts augmentent à ce point, il faut que tous ceux qui s'occupaient des travaux aient été complètement irresponsables.

**Le sénateur Macnaughton:** Les coûts sont élevés à Paris. Le saviez-vous?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, c'est ce que je crois comprendre.

**Le sénateur Macnaughton:** Cependant, qu'avez-vous à dire en ce qui concerne le côté syndical?

**L'honorable M. Lawson:** Je trouve que ce qui s'est passé est scandaleux. Je ne veux pas porter de jugement. Je ne suis pas placé pour porter un jugement sur chaque métier ou sur le travail de chacun.

**Le sénateur Macnaughton:** S'il existe un code ou une morale de la gestion, il doit y avoir également une contrepartie.

**L'honorable M. Lawson:** Dans cette affaire, toutes les parties ont terriblement mal agi—la main-d'œuvre, les gestionnaires, le gouvernement. Je n'ai pas l'intention de répartir les critiques. Je pense qu'ils sont tous également coupables de ce qui s'est passé. Je trouve que cela a été choquant. Vous m'avez qualifié dans votre avant-propos, sénateur, de dirigeant syndical responsable. J'essaye de justifier cette réputation.

**Le sénateur Carter:** Au début de la séance, le sénateur Macnaughton nous a communiqué quelques chiffres sur les sommes qui revenaient au Canada. J'aimerais connaître votre opinion sur celles qui en sortent. Le Canada bénéficie-t-il d'avantages équivalents tout à fait aux sommes qui vont aux administrations centrales internationales qui se trouvent aux



[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** I can only speak with accuracy about our own organization. I think it would be unfair to comment on what happens with other unions. The auto workers have a separate relationship; apparently they have an autonomous division in Canada; the steel workers have an autonomous division. Those people will be before you and can speak with greater accuracy about their relationship. In our own organization, we know what we pay by way of per capita tax to our international union, the kind of financial assistance we have received over the years, plus the fact that all of the moneys we pay as Canadian members to an international union are here in Canada for the use of Canadians, plus all of the expertise we have received. There are so many examples of where we are able to call on them for assistance. A pipeline contractor was operating in six or seven states in the United States and he is a very fair contractor. However, when he went to northern British Columbia he wanted to operate non-union and hire off the bank, with no camp facilities and so on. By the time we go through the long process of getting him organized, the job is finished and he has returned to Oklahoma. It is most helpful to be able to call our international union and have that particular division Director meet with the contractor and tell him that he cannot be a fair employer in the six states with their union and then because he is up there in the backwoods of British Columbia operate in that fashion. As a result of those discussions he is influenced to meet the competitive standard agreement in the area. So with respect to what we pay by way of per capita tax, which in our case is \$2.65 per member per month currently in the international union, and what we receive, while I can only speak for the Teamsters' Union, it is a relationship in which we are involved voluntarily. Who knows, perhaps 25 years from now we may be in a position to talk in terms of an independent, separate Canadian labour movement. I do not see it as a priority at this time. I think in the development of the trade unions in Canada as it relates to our international union we need the continued support, help and relationship. This is particularly so for us as a transportation union which flows back and forth across the border. It is imperative to us to maintain a strong international relationship. On a plus and minus basis there are so many more pluses than minuses and it is not a relationship that I would urge anyone to sever, or to separate from the international union. On the contrary, I believe there would be great difficulty in selling it to our membership, particularly in those local unions throughout the country which are involved cross-border. They all recognize the many, many benefits of it.

[Traduction]

États-Unis, ou pensez-vous que les travailleurs canadiens payent trop cher pour les avantages dont ils bénéficient?

**Honorable M. Lawson:** Je ne peux donner de renseignements précis qu'en ce qui concerne mon propre organisme. Je pense qu'il serait injuste de faire des commentaires sur ce qui se passe dans les autres syndicats. Les travailleurs de l'automobile ont une relation séparée; apparemment, ils ont une division autonome au Canada, les travailleurs de l'acier ont une division autonome. Les représentants de ces travailleurs comparaitront devant vous et ils pourront vous fournir plus de précision sur ces relations. Pour ce qui est de notre propre organisme, nous connaissons le montant que nous versons à notre syndicat international en nous reportant aux contributions individuelles; nous connaissons le montant de l'aide financière que nous avons reçue au cours des années et nous avons en plus que toutes les sommes que nous versons comme membre canadien d'un syndicat international sont ici au Canada, et sont destinées à l'usage des Canadiens. Nous connaissons également quels sont les services spécialisés que nous avons reçus. Je pourrais vous citer beaucoup d'exemples où nous pouvons demander de l'aide. Il y avait un entrepreneur en construction de pipelines qui travaillait dans six ou sept États américains et se montrait très juste. Cependant, quand il est allé travailler dans le Nord de la Colombie-Britannique, il voulait employer des travailleurs non syndiqués engagés sur les lieux, sans fournir de logement et ainsi de suite. Il nous aurait fallu tellement de temps pour lui faire entendre raison, qu'avant d'y réussir, le travail aurait été terminé et il aurait été de retour en Oklahoma. Il est très utile dans un cas semblable de pouvoir appeler notre syndicat international pour que le directeur de division concerné rencontre l'entrepreneur et lui fasse comprendre qu'il ne peut prétendre être un employeur juste et en même temps agir de cette façon, parce qu'il est dans l'arrière-pays de la Colombie-Britannique. À la suite de ces rencontres, il est incité à satisfaire aux normes de concurrence acceptées dans la région. Donc, si l'on considère ce que l'on paye en droits par personne, ce qui dans notre cas s'élève à \$2.65 par mois pour chaque membre qui fait actuellement partie du syndicat international, et si nous considérons ce que nous recevons, je ne peux parler qu'au nom du syndicat de Teamster, nous pouvons dire souhaiter cette relation. Qui sait, peut-être dans 25 ans pourrions-nous parler de notre mouvement syndical canadien indépendant et distinct. Je ne crois pas que ce soit une priorité pour le moment. Je crois au développement des syndicats au Canada, dans la mesure où ils sont rattachés à notre syndicat international qui nous fournit l'appui et la relation continue dont nous avons besoin. C'est particulièrement vrai dans le cas d'un syndicat du transport qui se déplace de part et d'autre de la frontière. Il est donc essentiel pour nous d'entretenir d'étroites relations internationales. Il y a plus d'avantages que d'inconvénients qui découlent d'une telle association, et je ne recommande à personne de rompre cette relation ou de se détacher du syndicat international. Au contraire, je crois qu'il serait très difficile de vendre nos cartes de membre, particulièrement chez les syndicats locaux du pays qui traversent la frontière. Ils reconnaissent tous le grand nombre d'avantages ainsi offerts.

[Text]

For example, we did have a transportation strike a number of years ago in Ontario. In that one strike alone the strike benefit from the international was \$3 million, which was far in excess of the total per capita paid by the whole country. So again speaking for our international union, it is a relationship which has been very beneficial to us on a straight dollars and cents basis. It has been beneficial from a fraternal point of view to have the benefit of their experience. Even beyond that and speaking as a committed Canadian, I think that it is an excellent relationship that we enjoy with the United States. I think we are very fortunate to have them as neighbours. I think that in many cases we are able to look across the border and get a preview of our future, as to what will happen in two, three, four or five years economically and in many other aspects.

I know that I spend a considerable amount of time in the United States, going there virtually every other month to attend the quarterly board meetings, regional meetings and so on and I find it is a most beneficial relationship that accrues not only to our membership in the organization but in many aspects of my work in the country as a whole.

**Senator Macnaughton:** It is a good multinational relationship.

**Hon. Mr. Lawson:** That is the best way to describe it. It is a good multinational relationship, one that I have had for 20 or more years, one that I enjoy and one that I would like to continue. I find the Americans most reasonable people to sit down and reason with, both employers, other unions and our own organization.

**Senator Carter:** You said earlier when making comparisons with respect to the difference in attitudes between United States labour and Canadian labour that one point is a very strong central body of labour in the United States, which we do not have in Canada. You say the counterpart, CLC, is rather weak in comparison with them. Do you think we can develop this strong labour power and authority in Canada without impairing the international relationship?

**Hon. Mr. Lawson:** No, I think it would be with great difficulty that we would accomplish that, because we have, as the figures indicate, approximately 30 per cent of the work force organized in Canada and two-thirds of it unorganized. The Congress presently does not have the kind of constitutional authority to have any major influence on their affiliates. For example, with the Auto Workers, while I do not wish to invade their jurisdiction, I am certain in my own mind that there is a greater community of interest and a greater influence by what happens with the negotiations on the American side with their international union with General Motors, Ford and so on, on the Canadian section of the Auto Workers than with respect to any policy that the Congress may have. This could apply also, I believe, to the Steel Workers and many other areas.

[Traduction]

Par exemple, nous avons fait la grève des transports il y a un certain nombre d'années, en Ontario. Dans cette seule grève, les prestations versées par le syndicat international ont atteint un valeur de \$3,000,000, ce qui dépasse de loin le montant global versé par tout le pays. Je répète donc, à la défense de notre syndicat international, que notre relation a été très avantageuse pour nous au point de vue financier. Elle a été avantageuse pour nous du point de vue de la solidarité, car nous avons pu bénéficier de leur expérience. Encore plus, et en ma qualité de Canadien engagé, je pense que c'est une excellente relation avec les États-Unis. Je pense que nous avons bien de la chance de les avoir comme voisins. A mon avis, dans de nombreux cas, nous pouvons regarder de l'autre côté de la frontière et aussi prévoir notre avenir; nous pouvons savoir ce qui se passera dans deux, trois, quatre ou cinq ans, du point de vue économique et dans divers autres domaines.

Je sais que je passe beaucoup de temps aux États-Unis; je m'y rends à peu près tous les deux mois pour assister aux réunions trimestrielles du conseil, aux réunions régionales, etc. et j'estime qu'une telle relation est fort avantageuse, qui profitent non seulement aux membres de l'organisation mais, par plusieurs aspects de mon travail, à l'ensemble du pays également.

**Le sénateur Macnaughton:** C'est une bonne relation multinationale.

**L'honorable M. Lawson:** C'est la meilleure façon de la décrire. C'est une bonne relation multinationale, que j'entretiens depuis plus de 20 ans, que j'apprécie beaucoup et que j'aimerais poursuivre. Je trouve que les Américains sont des gens très raisonnables avec qui on peut s'asseoir et discuter, que ce soit avec les employeurs ou les autres syndicats.

**Le sénateur Carter:** Vous avez dit plus tôt, au moment de comparer les différentes attitudes des syndicats américains et des syndicats canadiens, qu'il y avait un organisme central très fort aux États-Unis, ce que nous ne retrouvons pas au Canada. Vous avez dit que son équivalent ici, le Congrès du travail du Canada, n'en est qu'une faible projection. Pensez-vous que vous pourriez développer un puissant organisme syndical au Canada sans nuire à cette relation internationale?

**L'honorable M. Lawson:** Non, je pense que nous aurions beaucoup de difficultés à accomplir cela, parce que comme l'indique les statistiques, environ 30 p. 100 de la population active est syndiqué et les deux-tiers ne le sont pas. Actuellement le Congrès n'a pas le genre d'autorité constitutionnelle lui permettant d'exercer une influence importante sur ses affiliés. Par exemple, dans le cas des ouvriers de l'industrie automobile, bien que je ne désire pas empiéter sur ses attributions, d'après ce qui se passe dans les négociations aux États-Unis avec leur syndicat international, et General Motors, Ford et d'autres entreprises, je suis certain personnellement qu'il y a une plus grande communauté d'intérêt et une plus grande influence exercée sur la section canadienne des ouvriers de l'industrie automobile en ce qui concerne toute politique que pourrait avoir le Congrès. Cela pourrait s'appliquer également, je pense, aux ouvriers de la sidérurgie et à de nombreux autres secteurs.



## [Text]

It would be with great difficulty, it would be a radical departure and change of view of the whole Canadian labour movement to be prepared to surrender their autonomous rights and certain authority to a national or a provincial labour body.

I do want to say this and maybe I am a victim of it myself as a result of the long association with the American organization. Their more practical, pragmatic and responsible approach in dealing with these matters has had a major influence on my own judgment and conduct in our union in this country. I know that since the day I became involved with the international they advised me of a very firm policy that they have. If you make a good contract, you enforce it; if you make a bad contract, you live with it and do not engage in a series of wildcat strikes in an attempt to improve the contract during the length of the contract. You give your word and have given an undertaking which must be honoured. If you make a bad contract, you live with it and at its expiration you make whatever negotiated changes are possible. These kinds of policies are very important and if this influences me, I am sure it influences some of those with whom I am associated.

**Senator Carter:** I would like to change the subject and ask you to comment on another problem which at least I regard as being major in Canada. That is the wage structure that we have and its anomalies and the hierarchies which have developed. Some jobs do not pay as much as they should; others pay more than they are worth. For example, some would say that the postmen require very little education or skill, yet they are paid in excess of the wages received by more greatly skilled and educated workers in their trades. Returning to the railways, I remember some years ago the service group unions in the hotels went on strike, or negotiated an increase. This increase upset the scheme of things and the drivers of the trains felt that suddenly their prestige was being damaged because of the change in the levels of salaries. Not because they needed the money, but to maintain their position in the hierarchy, they threatened to strike. How much of that goes on? It seems to be a rather prevalent problem and one, I suppose, that some day must be tackled.

**Hon. Mr. Lawson:** It is a very prevalent problem and is described different in different industries. In the construction industry it is known as the pecking order. In British Columbia there were finally a number of strikes over it, because the electricians would make a settlement which would make them disproportionate with the position of the plumbers. So the plumbers would have to strike in order to regain that position in relation to the electricians. Then they would have to have another shutdown, because it distorted what existed with the boilermakers. Then the basic trades and the mud trades and the *prima donna* trades, or however they are described. But they did work out what they said was a pecking order jointly

## [Traduction]

Ce serait très difficile, pour le mouvement syndical canadien d'accepter de céder ses droits autonomes et une certaine autorité à un organisme syndical national ou provincial; cela équivaldrait à s'écarter radicalement des principes établis et à les changer.

Je tiens à vous dire ceci, et j'en suis peut-être la victime à la suite de ma longue association avec l'organisation américaine. Leur méthode plus pratique, pragmatique et rationnelle pour traiter ces questions a eu une influence majeure sur mon propre jugement et mon comportement au sein de notre syndicat au Canada. Je sais que depuis le jour où je me suis affilié au syndicat international, ils m'ont informé d'une politique très ferme qu'ils ont adoptée. Si vous avez conclu un contrat favorable, vous l'appliquez; si vous avez conclu un contrat défavorable, vous en supportez les conséquences, mais vous n'entreprennez pas une série de grèves perlées pour essayer d'améliorer les clauses du contrat durant sa validité. Vous donnez votre parole et ayant fait une promesse vous devez la tenir. Si vous concluez un contrat défavorable, vous en supportez les conséquences et à son expiration vous négociez tous les changements possibles. Une telle ligne de conduite est très importante, et elle a influé sur moi; et je suis sûr qu'elle influe sur ceux avec qui je suis associé.

**Le sénateur Carter:** Je voudrais changer le sujet et vous demander de formuler des observations sur un autre problème qu'au moins, personnellement, je considère comme très important au Canada. Il s'agit des structures salariales que nous avons, de leurs anomalies et des hiérarchies qui se sont développées. Pour certains emplois les rémunérations ne sont pas aussi élevées qu'elles le devraient, dans d'autres, les rémunérations sont trop élevées. Par exemple, certains diront que les facteurs ont besoin de très peu d'instruction ou de compétence, et ils reçoivent des salaires beaucoup plus élevés que des ouvriers hautement spécialisés dans leur métier. Pour revenir aux chemins de fer, je me rappelle qu'il y a quelques années le syndicat du groupe des services dans les hôtels a fait débrayer ses adhérents, ou a négocié une augmentation. Cette augmentation a bouleversé l'ordre des choses, et les conducteurs des trains ont pensé que brusquement leur prestige avait diminué à cause du changement des niveaux de salaires. Pas parce qu'ils avaient besoin d'une augmentation, mais parce qu'ils voulaient maintenir leur position dans la hiérarchie, ils ont menacé de débrayer. Combien de fois cela se produit-il? Il me semble que se soit un problème plutôt répandu, et je suppose qu'un jour on devra chercher à le résoudre.

**L'honorable M. Lawson:** C'est un problème très répandu et on le décrit de différentes façons dans différentes industries. Dans l'industrie du bâtiment, il est connu sous le nom d'ordre hiérarchique. En Colombie-Britannique il y a eu finalement un certain nombre de grèves à ce sujet, parce que les électriciens avaient conclu un accord salarial qui les hissait à un niveau fort supérieur à celui des plombiers. Par conséquent, les plombiers se sont sentis obligés de faire la grève afin de retrouver leur position par rapport aux électriciens. Puis, il y avait une autre grève, parce que cela perturbait la situation dans le cas des chaudronniers. Puis suivirent les métiers fondamentaux et les métiers inférieurs et les métiers des privilégiés, ou quelle



[Text]

between the industry and the unions. They established that certain trades would be here and the next set of trades would be there. They have tried to follow that pecking order. That works in a particular industry such as that and I think it is important to do that in the construction industry throughout the country.

**Senator Carter:** Was that done industry-wide?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes, in the construction industry in British Columbia. Now, in the next province you would find that the pecking order was in direct relation to the strength of the particular union or the influence of its particular representative. There might be a labourer business agent with a tremendous amount of influence and who was a dominant factor in the construction negotiations in the province of Saskatchewan and the labourers would be significantly higher than some of the other trades. It is a serious problem generally in construction and we have examples. A bread truck driver in Vancouver probably has a base rate of \$9 an hour, \$18,000 a year and there are many people who say should a bread truck driver be paid \$18,000 a year when you think of workers with more skills, whether as tradesmen or by way of university education and so on working for significantly less. Then, of course, there will be the bread truck driver saying that compared to the cashier in the supermarket he is underpaid.

It is a serious problem and maybe one day we will have to pull a switch and stop the whole country and kind of re-assemble everyone in their proper pecking order. But these things are most difficult in this type of free enterprise labour management community. They vary from province to province and economic area to economic area, usually depending on the relative strength of the union and the association.

I am sure that Joe Morris will probably take issue with me on this, but I happen to believe that it is just as important in a province with strong unions there be organized strong, tough employer associations. If there is an organizational imbalance as far as the relative strength and weakness is concerned there is an economic imbalance, which is not good. In British Columbia it is said they hold me responsible for being the architect in forming the CLRA, the construction association because I simply told them that if they continued to go in different directions the unions would be picking them off one at a time and we were doing neither ourselves nor them a service by doing that. They formed a tough management association and engaged in a number of lockouts to make their position. On balance I believe that it is important that there be strong groups to establish a kind of equalization of this free exercise of power on both sides.

**Senator Carter:** On that same subject, plumbers in Ontario are now earning as much as a medical doctor.

[Traduction]

que soit la façon de les décrire. Mais entre eux, l'industrie et les syndicats ont établi un ordre hiérarchique. Ils ont assigné tel niveau à certains métiers, un autre niveau à un ensemble suivant de métiers. Ils ont essayé de suivre cet ordre hiérarchique. Cela réussit dans une industrie particulière comme celle-là, et à mon avis, il est important de le faire dans l'industrie du bâtiment, dans tout le Canada.

**Le sénateur Carter:** Ne l'applique-t-on pas dans toute cette industrie?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, dans l'industrie du bâtiment en Colombie-Britannique. Or, dans la province suivante vous découvrirez que l'ordre hiérarchique était directement lié à la puissance du syndicat ou à l'influence de son représentant. Il est possible qu'il y ait un agent syndical extrêmement influent qui puisse jouer un rôle prédominant dans les négociations dans l'industrie du bâtiment en Saskatchewan, et il en résulterait que les travailleurs de cette industrie obtiendraient un niveau salarial sensiblement plus élevé que celui de certains autres métiers. En général, c'est un grave problème dans l'industrie du bâtiment et nous avons des exemples. A Vancouver, un livreur de pain a probablement un salaire de base de \$9 l'heure, c'est-à-dire \$18,000 par an, et il y a de nombreuses personnes qui contestent qu'un livreur de pain reçoive \$18,000 par an lorsqu'il y a des travailleurs qui ont plus de compétence, soit comme ouvriers spécialisés, ou parce qu'ils ont fait des études universitaires, et pour d'autres raisons, qui touchent des salaires sensiblement inférieurs. Bien entendu, il y aura le livreur de pain qui dira que par rapport à la caissière d'un supermarché il est insuffisamment rémunéré.

C'est un grave problème et peut-être qu'un jour il faudra tirer sur la manette et interrompre toute l'activité économique, pour remettre chacun à la place qui lui revient dans l'hiérarchie. Mais ce genre de mesure est très difficile à prendre dans le genre de milieu de libre entreprise fondé sur les relations syndicat-patronat. Elles varient d'une province à l'autre, et d'un secteur économique à l'autre; elles dépendent habituellement de la puissance relative du syndicat et de l'association patronale.

Je suis certain que Joe Morris ne sera probablement pas d'accord avec moi à ce sujet, mais il se trouve que je crois que dans une province où les syndicats sont puissants, il est aussi important qu'il y ait des associations d'employeurs tenaces. S'il y a un déséquilibre sur le plan des organisations, en ce qui concerne la puissance et la faiblesse relatives de chacun, il existe un déséquilibre économique qui est défavorable. En Colombie-Britannique, on prétend qu'on me tient responsable de conseiller le CLRA, l'association des employeurs du bâtiment, parce que je leur ai simplement dit que s'ils ne faisaient pas front commun, les syndicats les feraient disparaître chacun leur tour et que cela ne rendrait service à personne. Ils ont formé une association patronale tenace, et ont entrepris un certain nombre de lockouts pour bien affirmer leur position. A tout prendre, je pense qu'il est important qu'il y ait des groupes puissants afin d'établir un genre d'équilibre de ce libre exercice de pouvoir des deux côtés.

**Le sénateur Carter:** Sur le même sujet, en Ontario des plombiers gagnent, actuellement autant que des médecins.

[Text]

**Hon. Mr. Lawson:** The only advantage with a plumber is that he will still make house calls.

**Senator Macnaughton:** That is in British Columbia. In Quebec you have to send a car for him.

**Senator Carter:** One thing that bothers me is that the government has been blamed for inflation. Its critics accuse it of having started the whole inflationary spiral when it agreed to accept Senator MacKenzie's recommendation that a 30 per cent increase be awarded workers on the Seaway. It was his view, after a thorough investigation, that they were underpaid in comparison with the going rates in the private sector. Following that settlement, every union across the country was asking for 30 per cent, and employers felt that because the government had recommended a 30 per cent increase they had to go along with that.

I have yet to see a case where the labour movement has defended the correction of injustices on the part of employers. The labour movement allowed the government to take the brunt of the criticism. It made no reply to the critics. To my knowledge, the labour movement has never come to the defence of the government in making that particular settlement.

**Hon. Mr. Lawson:** By way of response, it may surprise you to know that the Seaway settlement was never raised in most of our negotiations. It had no influence whatsoever on those negotiations. It became a very topical issue politically. The opposition was constantly pointing the finger and saying that the government was responsible. But that decision, which was a correct one, to my mind, was never raised, in the day to day negotiation of contracts, to my knowledge. It was never raised by us in justifying a sought after increase. In most parts of the country it was not an issue.

Of much greater influence in British Columbia were the changes brought about by the NDP government, which was paying substantial rates to those they hired for various commissions and the boards and which made substantial settlements with the ferry workers, and so forth. Local issues such as that had far greater influence on labour-management negotiations in that province than anything that took place on the Seaway. The increases that were being sought were in line with those which had been awarded to the ferry workers in British Columbia, the public service in British Columbia, and so on, and I am sure that applied throughout the country.

The Seaway settlement was a great media issue, but it had no impact whatsoever on the day-to-day negotiation of contracts.

**The Chairman:** Am I correct in my recollection that the Seaway settlement followed very closely on the extraordinary wages that the construction industry in the private sector granted while being under the gun to complete construction of the Expo facilities?

**Senator Carter:** It was prior to that.

**The Chairman:** The contracts for the construction of the Expo facilities were settled in about 1965.

[Traduction]

**L'honorable M. Lawson:** Le seul avantage avec les plombiers, c'est qu'ils font encore des visites à domicile.

**Le sénateur Macnaughton:** En Colombie-Britannique, mais au Québec il faut envoyer une voiture le chercher.

**Le sénateur Carter:** Un point qui me préoccupe est qu'on a tenu le gouvernement responsable de l'inflation. Ses critiques l'accusent d'avoir provoqué toute la spirale inflationniste lorsqu'il a accepté la recommandation du sénateur MacKenzie d'accorder une augmentation de 30 p. 100 aux travailleurs de la voie maritime. Après une enquête approfondie, il a estimé qu'ils étaient insuffisamment rémunérés par rapport aux taux de salaires accordés dans le secteur privé. À la suite de cet accord salarial, tous les syndicats au Canada ont demandé une augmentation de 30 p. 100 et les employeurs ont pensé que puisque le gouvernement avait recommandé une telle agmentation, ils devaient l'accorder eux-aussi.

Je n'ai pas encore vu de cas où les syndicats ont défendu le redressement d'injustices commis par les employeurs. Le mouvement syndical a permis au gouvernement de soutenir le poids des critiques. Il n'a fait aucune réponse aux critiques. À ma connaissance, le mouvement syndical n'a jamais pris la défense du gouvernement pour avoir conclu cet accord salarial particulier.

**L'honorable M. Lawson:** Je vous étonnerai peut-être en vous disant qu'il n'a jamais été question de l'accord sur la voie maritime, lors de la plupart de nos négociations. Il n'a eu aucune influence sur celles-ci. Cela n'a cependant pas été le cas sur le plan politique. L'opposition en rejetait constamment la responsabilité sur le gouvernement. Mais à ma connaissance, cette décision qui, à mon avis, a été juste, n'a jamais été évoquée lorsque nous négocions les contrats. Personne n'a jamais soulevé ce problème pour justifier une augmentation que nous demandions. Dans la majeure partie du pays, cet accord n'avait pas d'importance.

Les changements apportés par le gouvernement néo-démocrate, qui versait des sommes importantes à ceux qu'il embauchait pour siéger au sein de diverses commissions et conseils pour conclure des accords importants avec les dockers, ont eu plus d'influence en Colombie-Britannique. Ces problèmes locaux avaient beaucoup plus d'influence sur les négociations qui se déroulaient entre les syndicats et la direction que tout autre problème. Les augmentations demandées s'inscrivaient dans le cadre de celles qu'avaient été accordées aux dockers en Colombie-Britannique, à la fonction publique en Colombie-Britannique et dans l'ensemble du pays.

L'accord sur la voie maritime a été longuement commenté dans la presse, mais il n'a eu aucune répercussion sur les contrats que nous négocions.

**Le président:** Si je me souviens bien, l'accord sur la voie maritime est intervenu peu de temps après que le secteur privé ait accordé des hausses de salaires importantes aux ouvriers du bâtiment, alors que les installations de l'Expo n'étaient pas encore terminées. Est-ce exact?

**Le sénateur Carter:** L'accord est intervenu avant.

**Le président:** Les contrats pour la construction des installations de l'Expo ont été conclus vers 1965.



[Text]

**Senator McElman:** The Seaway settlement was in 1963 or 1964.

**Hon. Mr. Lawson:** I think that is right. The federal government may not be pleased to hear this, but most of what it does by way of labour relations has little impact in the day-to-day operations in the field. The federal Department of Labour has influence over less than 15 per cent of the work force in the country. As everyone knows, or should know, the remaining 85 per cent comes under provincial jurisdiction. So, what happens at the federal level really has no particular consequence on the day-to-day operations in the field.

Reference was made to the railways. One could safely predict that there was going to be a strike in that area. The position was that the philosophy of equalization across the country must come to an end. Regional differences had to be recognized. You cannot have, for example, people working in British Columbia, which is a high wage area, for \$1 or \$2 an hour less than what workers employed in similar areas are receiving in and around that economic area. The result of equalization across the country, of course, is that we will be faced with many problems involving federal undertakings, whether air traffic control, railways, customs officers, and so forth.

Each time I cross the border I am pulled out of the line and taken to the corner where penalties for smuggling are paid. People think I am some kind of an international smuggler. The truth of the matter is that the customs officer pulls me over to the corner so that he can tell me his grievance against the federal government. Because they are in British Columbia and are being paid on a national scale, they are receiving \$2 and \$3 an hour less than a supermarket cashier.

**Senator Macnaughton:** It would be interesting to know how you answer such questions, but I will not ask you that now.

**Hon. Mr. Lawson:** I try to counsel them as best I can. I endeavour to help in some way.

**Senator Macnaughton:** I am sure you have had an opportunity of looking into the evolving German system of labour representation on boards of directors. To my utter surprise, the capitalistic side of this arrangement seems to like it very much. It seems to be working. What do you think?

**Hon. Mr. Lawson:** I have had the opportunity of reading Chuck Conaghan's report. As you are probably aware, he studied the system and made a report to the federal government. Mr. Conaghan is not only a tough negotiator, but a man for whom I have great respect. He was well qualified to make that study. I had the opportunity of serving on one or two panels with him at which he spoke of this concept. I think it is a good report, a credible report.

I think there is considerable merit in what is known as industrial democracy. Trade unionists over the next decade, it seems to me, will be negotiating for greater involvement by way of industrial democracy. Most industries have rejected the concept out of hand, as they do profit sharing plans, and for

[Traduction]

**Le sénateur McElman:** L'accord sur la voie maritime date de 1963 ou de 1964.

**L'honorable M. Lawson:** Je crois que c'est vrai. Le gouvernement fédéral ne sera peut-être pas content d'entendre ceci mais les relations qu'il pouvait entretenir avec les syndicats avaient peu de poids sur place. Le ministère fédéral du travail exerce une influence sur moins de 15 p. 100 de la main-d'œuvre du pays. Comme chacun le sait, ou devrait le savoir, les autres 85 p. 100 relèvent de la compétence provinciale. Par conséquent, ce qui se passe au niveau fédéral n'a pratiquement aucune conséquence sur les activités journalières des régions concernées.

On a parlé tout à l'heure des chemins de fer. Chacun pouvait prédire sans trop se tromper qu'une grève allait se déclencher dans ce secteur. Chacun pensait que la politique d'égalitarisme devait cesser. Il fallait reconnaître les différences régionales. Il n'était pas possible de donner aux travailleurs de Colombie-Britannique, où les salaires sont élevés, un ou deux dollars de l'heure de moins que ceux qui travaillaient dans des secteurs similaires et dans la même région économique. À la suite de cette politique d'égalitarisme qui s'étend sur tout le territoire, nous nous trouverons confrontés à de nombreux problèmes portant sur des entreprises fédérales, telles que le contrôle aérien, les chemins de fer, les douanes.

Chaque fois que je traverse la frontière on me conduit, dans la pièce où l'on paie des amendes pour contrebande. Les douaniers pensent que je suis une sorte de contrebandier international. En réalité, le douanier me prend à part pour me faire part de ses griefs à l'égard du gouvernement fédéral. Ils perçoivent deux à trois dollars de l'heure de moins qu'une caissière de supermarché, car ils sont en Colombie-Britannique et ils sont payés à l'échelle nationale.

**Le sénateur Macnaughton:** Il serait intéressant de savoir comment vous répondez à ces questions, mais je ne vous le demanderai pas maintenant.

**L'honorable M. Lawson:** J'essaie de les conseiller du mieux que je peux. J'essaie de les aider.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis sûr que vous avez eu l'occasion d'étudier le système allemand où les représentants syndicaux siègent au conseil d'administration. À ma grande surprise, les capitalistes ne les considèrent pas d'un mauvais œil. Le système semble marcher. Qu'en pensez-vous?

**L'honorable M. Lawson:** J'ai eu l'occasion de lire le rapport de Chuck Conaghan. Comme vous le savez probablement, il a étudié ce système et en a rendu compte au gouvernement fédéral. M. Conaghan est non seulement un rude négociateur, mais c'est un homme pour qui j'ai beaucoup de respect. Il avait toutes les compétences voulues pour mener cette étude à bien. J'ai eu l'occasion de participer avec lui à un ou deux groupes de discussion au sein desquels il a évoqué cette question. Son rapport est, à mon avis, digne de foi.

Je pense que ce qu'on appelle la démocratie industrielle a du bon. Les syndicalistes de la prochaine décennie négocieront, à mon avis, des contrats de participation accrue à la démocratie industrielle. La plupart des industries ont rejeté ce concept comme ils l'avaient fait auparavant pour la répartition des



## [Text]

that reason unions have been hesitant to seek it. Whether it is fear of change or fear of the unknown, there is tremendous resistance to such a step by many employers.

I attended the pulp convention some months ago at which it was decided that they would send a delegation made up of representatives of the employers and unions to study the system first-hand. A number of companies and a number of industries are taking steps to become familiar with the system. I think when their fellow capitalists or fellow employers in West Germany are able to persuade them that they should not resist, resistance will be broken down and I think it will have a major beneficial effect. It may not be felt immediately but certainly the long range results, in my judgment, are going to be very important for a variety of reasons. Again, talking about communications, I do not know of a better way for better communication as to the status of the company or the financial situation of the company, or its markets or its problems than to have people that the workers have confidence in directly involved and reporting to them what is taking place. Certainly, in my experience, where that is available or where the companies have credibility to come and call the workers together, with the unions present, and say, "These are the circumstances we are faced with on this particular problem," they find a good response. So I think the long range benefits would be very good and I think it is a new direction for industrial relations. There is always somebody trying to impose something on us that does not fit from some other areas. I remember that the cry a few years ago was for the Australian system of going into binding arbitration. They don't have to right to strike over there. That is wrong. They don't have the right to strike legally, but they have more man-days lost as a result of illegal strikes than we do in this country by percentage, and so that did not work. They tried to introduce the Swedish system but in Sweden you have 95 per cent of the blue collar workers and 100 per cent of the white collar workers organized with a strong central labour body and so on, and that does not fit because the situation is not identical here. But the one thing that they can import from another country, in my judgment, that will have a major beneficial effect and will be the thing to talk about for the next decade, and will happen in the next decade, is the question of industrial democracy by having union representatives on the boards of directors. Now there is one thing that is liable to upset that, and I do wish from time to time we could—I don't want to say muzzle—but I do wish we could counsel the Minister of Labour not to make so many foolish statements. He has a tendency to say some things, when he gets a little over exuberant on industrial democracy, and in one speech I heard, by the time he got finished about the way it was going to happen, the workers would be allowed to participate, exclusive of the trade unions, with a separate direct involvement. Immediately, when you say that, you are starting to build a wall between the workers and the unions of their choice—their representatives. The quickest way to sabotage the whole program will be for the minister to make any more silly statements like that. If it is going to happen, then it can only happen successfully where the workers, through the union of their choice, have direct participation, and in time it will

## [Traduction]

bénéfiques, et c'est pourquoi les syndicats n'ont pas voulu trop insister. La plupart des employeurs y résistent farouchement par crainte du changement ou de l'inconnu.

J'ai assisté au congrès des ouvriers de la pâte à papier il y a quelques mois; le syndicat a décidé d'envoyer une délégation composée de représentants patronaux et syndicaux pour étudier le système sur place. A l'heure actuelle, certaines sociétés et industries prennent des dispositions pour se familiariser avec ce système. Si leurs confrères en Allemagne fédérale peuvent les persuader de ne pas s'y opposer, ils ne résisteront plus et les conséquences n'en seront que bénéfiques. Elles ne se feront peut-être pas sentir immédiatement mais les conséquences à long terme seront, à mon avis, très importantes pour toute une série de raisons. Pour revenir aux problèmes de communication, je ne connais pas de meilleur moyen pour qu'une société conserve son statut, sa situation financière, et ses marchés et résolve ses problèmes, que d'avoir des dirigeants en qui les travailleurs ont confiance et qui leur rendent compte des événements. D'après mon expérience, lorsque les sociétés consentent à rassembler les travailleurs, syndicats y compris, et à leur exposer les difficultés qui les attendent, la réaction est en général très bonne. Par conséquent, je pense que les avantages à long terme seront nombreux et que c'est un nouveau pas vers l'amélioration des relations industrielles. Mais il y a toujours quelqu'un qui essaie d'appliquer des dispositions prises à l'étranger mais qui ne nous conviennent pas. Je me souviens qu'il y a quelques années, l'Australie appliquait le système de l'arbitrage obligatoire. Les Australiens n'ont pas le droit de grève. C'est malheureux. Légalement, ils n'ont pas le droit de se mettre en grève, mais ils ont perdu plus de journées-hommes que les Canadiens, à la suite de grèves illégales. Ce système ne marchait donc pas. Ils ont essayé d'introduire le système suédois, mais en Suède, 95 p. 100 des «cols bleus» et 100 pour 100 des «cols blancs» sont membres d'un organisme syndical centralisé; ce système n'a pas marché non plus car la situation était différente de la Suède. Mais, à mon avis, on peut importer la démocratie industrielle, on peut faire participer les syndicats au conseil d'administration. Les conséquences en seront bénéfiques et la prochaine décennie en verra la généralisation. Mais certains éléments pourraient venir contrarier ce phénomène et j'aurais aimé pouvoir de temps à autre, conseiller non pas museler le ministre du Travail, mais lui conseiller de ne pas prononcer des déclarations aussi peu sérieuses. Il a tendance à se montrer un peu trop hardi lorsqu'il évoque le sujet de la démocratie industrielle et je l'ai entendu dire dans un discours que les travailleurs allaient pouvoir y participer directement à l'exclusion des syndicats. Mais ces déclarations ne contribuent qu'à ériger un mur entre les travailleurs et les syndicats de leur choix, c'est-à-dire leurs représentants. Le meilleur moyen de saboter l'ensemble du programme est de faire des déclarations aussi stupides. Si la démocratie industrielle doit s'implanter dans notre pays, elle ne peut réussir que si les travailleurs, par l'intermédiaire du syndicat de leur choix, y participent directement. Après un certain temps, l'agent commercial, le représentant élu comme moi, s'effaceront et les travailleurs concernés pourront y participer directement, qu'il s'agisse de représentants syndicaux, de travailleurs en usine ou de camionneurs. Ce système sera contrôlé. Mais le système ne

[Text]

evolve where the outside business agent, the hired representative like me, will be stepping aside after it gets going and you will have people directly involved—shop stewards or plant workers or truck drivers who will be involved on a continuing basis. It will be monitored. But you will start out on the right foot by having people involved that they have confidence in. But to attempt to say that, "We are going to shut off the union representative and we are going to bring it in the side door and we will get together and we will live happily ever after," is to make a mistake from the beginning. We need to develop the feeling that we are not talking about two separate groups, members of the union as opposed to employees. The members and the employees are one and the same group.

**Senator Macnaughton:** Well, I here and now agree to pay the postage and send by mail to the Minister of Labour a transcript of your remarks.

**Hon. Mr. Lawson:** I have told him that myself, and I would be happy to do it.

**Senator Macnaughton:** One further question, and if it is embarrassing do not answer it. Speaking about the pension fund of \$75 million, you said 40 per cent was government, 30 per cent municipal and 30 per cent corporation. Could we have the name of some of those companies? It would be interesting to me to see which companies you think are so well managed that they are worth investing in.

**Hon. Mr. Lawson:** I am sorry, senator, the \$75 million was internationally invested by all international unions. This was not pension fund.

**Senator Macnaughton:** Well, it is the names of the corporations I am interested in.

**Hon. Mr. Lawson:** I have the names of some of the companies that our people felt it was worth while investing in. Here are some they have by way of bonds—Province of Ontario, Quebec Hydro Electric, the Aluminum Company of Canada, the Municipality of Metro Toronto and the Province of Saskatchewan. Now as far as the control of the investment is concerned, we must remember this is principally an American fund.

**Senator Macnaughton:** But you did not mention any corporations.

**The Chairman:** The Aluminum Company of Canada was there Senator Macnaughton.

**Hon. Mr. Lawson:** That is the only private company I have. As to this particular fund, you must understand that the Americans have very tough regulations, contrary to public belief, about the investment of pension funds and what percentage can be in equities and what percentage can be in common stocks and bonds and so on, and we are not as sophisticated in our pension rules in Canada either federally or provincially. It varies from province to province and we are more concerned federally, it seems, with taxation than we are

[Traduction]

marchera que si les travailleurs ont confiance. Ce serait une erreur de renvoyer les représentants syndicaux. Nous devons nous faire à l'idée que nous ne parlons pas de deux groupes distincts: les membres de l'Union et les employés. Ils font tous partie du même groupe.

**Le sénateur Macnaughton:** J'accepte de payer le timbre et d'envoyer le compte rendu de vos remarques par la poste au Ministre du travail.

**L'honorable M. Lawson:** Je lui en ai glissé mot, et je serais heureux de le faire.

**Le sénateur Macnaughton:** J'aurais une autre question; si elle vous embarrasse, vous pouvez vous dispenser d'y répondre. En ce qui concerne le fonds de pension de \$75 millions, vous avez mentionné que 40 p. 100 était investi dans les obligations du gouvernement, 30 p. 100 dans celles des municipalités et 30 p. 100 dans les sociétés privées. Pourriez-vous nous citer les noms de certaines de ces sociétés commerciales? Il serait intéressant de connaître le nom de celles qui sont si bien administrées qu'il vaut la peine d'y investir.

**L'honorable M. Lawson:** Je regrette, Sénateur, les \$75 millions ont été investis dans tous les pays par les unions internationales. Ce n'était pas le fonds de pension.

**Le sénateur Macnaughton:** Ce sont les noms des sociétés commerciales qui m'intéressent.

**L'honorable M. Lawson:** J'ai en main les noms de certaines d'entre elles où, selon nos représentants, il vaut la peine d'investir. Voici quelques-unes des sociétés où nos unions détiennent des obligations: la province de l'Ontario, l'Hydro-Québec, l'Aluminum Company of Canada, la communauté urbaine de Toronto et la province de la Saskatchewan. Évidemment, en ce qui concerne le contrôle de l'investissement, nous devons nous rappeler que ce fonds est principalement américain.

**Le sénateur Macnaughton:** Mais vous n'avez pas mentionné un grand nombre de sociétés commerciales.

**Le président:** Il y avait l'Aluminum Company of Canada, Sénateur Macnaughton.

**L'honorable M. Lawson:** C'est la seule société privée dont j'ai le nom. Quant à ce fonds, contrairement à ce que la population en pense, vous devez comprendre que les Américains ont des règlements très rigides au sujet de l'investissement des fonds de pension, notamment sur le pourcentage qui peut être investi en actions privilégiées, en actions ordinaires, et en obligations. Au Canada, nos règlements sur les fonds de pension ne sont pas aussi complexes, ni au niveau fédéral ni au niveau provincial. Ils varient d'une province à l'autre et, au



[Text]

with anything else. That seems to be the whole thrust of federal pension legislation.

I did want to touch on that very briefly. In Canada, for example, we do not have any national pension fund involving all of the employees or all of our 85,000 members. We have, as I say, 85,000 members and we probably have, without exaggeration, 200 or 500 or a thousand different pension agreements. In the dairy industry we have a company fund because the union had some involvement in participation. In the construction industry in British Columbia we have a cents-per-hour hourly bank fund which is a joint trustee affair. In another local union in another province we have a cents-per-hour with just union trustees and in all of these funds, whatever particular group of people are involved in the administration of these funds, whether they are joint trustees or union trustees, they will invest under the rules prescribed in the trust agreement. They are usually very conservative and you might have an insurance company or an actuary or an administrator who would recommend how they do that. But we are, probably without exaggeration, 20 years behind the Americans in the sophistication of our pension funds in Canada.

**Senator Macnaughton:** I would agree with that—in private funds too.

**Hon. Mr. Lawson:** We have all kinds of problems that develop from time to time. There is going to be a need for a major legislative thrust both federally and provincially. We have had cases where somebody has 25 years service and has two years to go, and then the plant closes down and he finds he has to be there a combination of retirement and the company operating on that day, and so he loses everything. We have had literally dozens of cases like that. There has been some improvement whereby you are vested now with 10-year service but we still have all kinds of problems, and it would be my hope that we could learn a lesson from our American counterparts who started by having a regional pension plan involving X number of States. We could do it in the west, in the centre and in the east and ultimately move to a national pension program that should be rigidly supervised. There should be some tough rules about the trustees involved and tough rules as to how it should be invested with a maximum amount by way of percentages in common stocks or in speculative investments or in bonds and so on. I think it is important that we should not repeat some of the mistakes that have already taken place in the United States, but ultimately as a result of their trial and error basis they have some very good pension legislation. They have some very tough rules under ARISTA as they call it, for the conduct of the funds, and ultimately it is going to accrue to the benefit of the workers by having tough rules for the protection of the investment of those funds. There is need for a complete revision here in Canada in that regard.

**Senator Macnaughton:** I think we are on very thin ice.

[Traduction]

palier fédéral, il semble que nous nous préoccupions davantage d'impôt que de toute autre chose. Cela résume, semble-t-il, toute la portée de la loi fédérale sur les pensions.

J'espérais aborder ce sujet très brièvement. Au Canada, par exemple, il n'existe aucun fonds de pension national qui couvre tous les employés ou tous nos 85,000 membres. Nous comptons, dis-je, plus de 85,000 membres et, sans exagérer, nous avons probablement entre 200 et 1,000 plans de pension différents. Dans l'industrie laitière, nous avons un fonds autonome, parce que le syndicat était intéressé à y participer. Dans l'industrie de la construction en Colombie-Britannique, le fonds est constitué par les cotisations calculées en fonction du salaire horaire de l'employé et est déposé dans un fonds mixte en fiducie. Pour une autre section de ce syndicat dans une autre province, le fonds est constitué de la même façon, mais il est administré uniquement par le syndicat. Tous ces fonds, quel que soit le groupe qui les gère, fiducies mixtes ou autonomes, sont investis conformément aux règlements établis dans l'entente de fiducie. Les investissements sont habituellement très conservateurs et sont orientés par une société d'assurance, un actuaire ou un administrateur. Néanmoins, sans exagérer, nous sommes en retard de vingt ans sur les Américains, à en juger pas la superficialité de nos lois sur les fonds de pension au Canada.

**Le sénateur Macnaughton:** Je suis d'accord avec vous; c'est le cas également des fonds privés.

**L'honorable M. Lawson:** Nous rencontrons de temps à autre des problèmes de tout genre. Il faudra formuler une loi qui soit plus consistante, tant au palier fédéral que dans les provinces. Dans certains cas, des employés ayant 25 ans de service et n'étant qu'à deux ans de la pension ont tout perdu lorsque l'usine où ils travaillaient a fermé ses portes et qu'ils se sont vus obligés de prendre une retraite forcée. Nous avons eu des dizaines de cas comme celui-là. La loi a été légèrement améliorée depuis. Aujourd'hui bien que l'employé bénéficie d'un crédit de dix ans de service, il y a encore toutes sortes de problèmes. J'espère que nous pourrions tirer leçon de l'expérience de nos voisins américains qui ont d'abord instauré un régime régional de pension, limité à un certain nombre d'États. Nous pourrions le faire dans l'Ouest, dans le centre du pays et dans l'Est et, par la suite, établir un programme national de pension qui serait supervisé rigidelement. Les règlements concernant le choix des fiduciaires et le réinvestissement des cotisations seraient très sévères. Ainsi, on pourrait fixer une norme établissant le montant maximum consacré aux actions ordinaires, aux investissements spéculatifs ou aux obligations. Je crois qu'il est assez important que nous ne répétions pas certaines erreurs faites aux États-Unis. Néanmoins, avec cette méthode de tâtonnement, ce pays possède maintenant une loi très complète sur les pensions. L'ARISTA, comme on l'appelle aux États-Unis, comporte des règlements très rigides, sur la gestion des fonds, et finalement, ce sont les travailleurs qui en bénéficient car leurs cotisations sont protégées contre les investissements risqués. Au Canada, il faudrait procéder à une révision totale de la loi à cet égard.

**Le sénateur Macnaughton:** Je crois que nous avançons sur un terrain glissant.



[Text]

**Senator Carter:** Are the U.S. pensions portable?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes. They have some good provisions under their pension legislation about that. In the Teamsters' Union for example, we had a western states fund which covered 11 western States and Hawaii under a single fund. Then they made an arrangement with the central States for portability, and with the eastern section, by conference. So now they have legislation that deals with the issue of portability. But we have many, many cases. You can go from company A to company B in the same city and not have portability. And so you forfeit all the benefits that have accrued under the previous plan. A total examination of pension legislation in Canada, federally and provincially, should make us all hang our heads in shame, because the only concern federally is with the issue of taxation. If you have a registered plan you are registered for the purpose of having contributions protected by way of taxation and the ultimate benefits are protected by way of taxation. But that seems to be the only concern, the question of taxation.

**Senator McElman:** I was impressed by Senator Lawson's reference to his experience at the international level, and that he feels that this was a very worthwhile and inspiring experience which made him not only a better representative for his members but also, I think he said, a better and more effective Canadian.

So far as the paperworkers are concerned, there is a union which has gone in the other direction. They are a very strong union in your part of the country as they are in mind. They have left the international and have gone national. Can you enlighten us as to any of the reasons for that?

**Hon. Mr. Lawson:** In that particular situation, it is with great difficulty that I would consider invading the jurisdiction of another union but the breakaway group felt that they were aggrieved by the way they were being treated by their international union. I am satisfied that they had some valid reasons for their breakaway. If they had had the kind of autonomy, financial assistance and support that we have in our international I do not think a breakaway would have taken place. In some cases there was a great wave of nationalism flowing at that time; it was a major political issue, that we should have this great wave of nationalism, and a number of unions broke away and were established separately. Some of those have been established at considerable expense to the members, because they have been involved in strike situations, as was that particular union for many weeks or months; they did not have the benefit of any financial support by way of strike pay and so on, so there was considerable suffering as a result of it. I am sure they felt they had valid reasons for making the breakaway.

Speaking generally, in some cases they think, "We will break away. Then we won't be bound by this standard industry contract," and so on, and they engage in all kinds of conflict. But the industry has an obligation to make certain that a small group of 4,000 or 5,000 people will not set the scales for the

[Traduction]

**Le sénateur Carter:** Le fonds de pension américain est-il transférable?

**L'honorable M. Lawson:** Oui. La loi sur les pensions comporte certaines dispositions avantageuses à cet égard. Dans le Syndicat des camionneurs, par exemple, nous avons un fonds de pension qui regroupait 11 États de l'Ouest et l'État d'Hawaï. Ce fonds est ensuite devenu transférable dans les États du Centre et dans une partie de ceux de l'Est, par conférence. Donc, la loi actuelle prévoit la transférabilité. Mais il y a de nombreuses exceptions. Un employé peut passer d'une entreprise à une autre dans la même ville et ne pas pouvoir transférer son fonds de pension. Et en conséquence, il perd tous les avantages qu'il a accumulés sous le régime précédent. En procédant à la révision complète de la loi des pensions au Canada, tant sur le plan fédéral que provincial, on mourrait de honte, car la seule préoccupation du gouvernement fédéral se rapporte à l'impôt. Si vous participez à un régime de retraite enregistré, ce dernier n'est enregistré que pour que les cotisations et les prestations soient exemptées de l'impôt. Néanmoins, le gouvernement ne semble se préoccuper que de fiscalité.

**Le sénateur McElman:** J'ai été ému par l'exposé du sénateur Lawson à propos de son expérience sur le plan international. En outre, il semble convaincu que cette expérience lui a été très utile et très inspirante, en ce qu'elle en a fait non seulement un meilleur représentant pour ses membres, mais également, comme il l'a dit lui-même, un Canadien plus conscient et plus efficace.

Les travailleurs du secteur du papier ont un syndicat qui se dirige dans l'autre voie. Ce syndicat est très puissant dans votre région. Il s'est dissocié des unions internationales et est devenu national. Pourriez-vous nous éclairer sur les raisons de cette attitude?

**L'honorable M. Lawson:** Dans cette situation, je m'imaginais mal envahir le champ de juridiction d'un autre syndicat mais le groupe sécessionniste se sentait lésé par la façon dont le traitait le syndicat international. Je suis convaincu qu'il avait des raisons valables de se détacher du syndicat international. S'il avait eu l'autonomie, l'assistance financière et le soutien que nous offre notre syndicat international, je ne crois pas qu'il s'en serait dissocié. Il y avait une vague importante de nationalisme à ce moment-là. Il s'agissait d'une question politique importante, et cette grande vague de nationalisme, a donné lieu à la dissociation d'un certain nombre de syndicats qui ont préféré devenir autonomes. Cette attitude a été très coûteuse pour les membres qui ont dû faire la grève, comme ce fut le cas de ce syndicat pendant des semaines et des mois; les employés n'ont bénéficié d'aucun appui financier et n'ont reçu aucune subvention de grève, ce qui les a fait souffrir considérablement. Je suis certain qu'ils étaient convaincus qu'ils avaient raison de se dissocier.

De façon générale, les travailleurs se disent parfois: «Nous nous dissocierons et nous ne serons pas liés par la convention de base de notre industrie» et ils s'engagent dans toutes sortes de conflits. Mais l'industrie se doit de veiller à ce qu'un petit groupe de 4,000 ou 5,000 personnes ne dicte pas ses lois aux

## [Text]

other 20,000, 30,000 or 40,000 they are involved with in the industry, so that they cannot break new barriers, set new standards and get all kinds of increases, fringe benefits and so on that do not apply generally in the industry. Some of them are lulled into believing that they can. Some of it is a genuine interest on the part of Canadian workers to have their own independent union, with no association with or outside domination by anybody. I do not question their sincerity, but I question their judgment in some cases, because while they are indulging in wrapping themselves in the Canadian flag and preaching nationalism their members are suffering; they are not making the kind of progress or getting the kind of support they should have.

I did an analysis a number of years ago, although I do not know if the figures hold true now. At that time, the analysis of the independent Canadian unions alongside the international unions showed that the record of man days lost and work stoppages was far higher in the small, under-financed, independent, national unions than in the international unions. The sense of responsibility, or the degree of responsibility, for whatever reason, did not apply.

I am sure that some of them feel they have valid reasons and that they have enough members to exist on that basis. In my judgment, it is somewhat premature to talk in those terms, because an organization of 5,000 or 10,000 members will have great difficulty in continuing to function, because of the costs of operating a union.

This is happening in the United States as well. There are many international unions with memberships of fewer than 100,000 or 200,000 who are seeking mergers with major international unions because of the costs of doing business, apart from all the new legislation and the legal problems. They have problems that just boggle the mind by way of equal opportunities legislation.

Perhaps I could digress for a moment on the kinds of problems they have in the States. In some industries and locations they find that equal opportunities have not been given to minority groups, so they come into a city such as Cleveland and say, "The percentage of blacks in this community is 35 per cent." They go to the seniority list and say, "Hold it! It's only 15 per cent. You have 48 hours to change that. We don't care about seniority or anything else. Make some changes."

There are all kinds of class action suits taking place in the United States. We just settled one that I am familiar with involving one of the trucking companies. They settled out of court. The lawyer got a number of the employees together and said, "Let's file a class action suit," and they made an out of court settlement for \$1 million plus \$250,000 in legal fees for the lawyer, which was part of the negotiated settlement. What was not reported until afterwards was that the lawyer had also made an agreement with the group involved in the class action suit that he would get 25 per cent of whatever he recovered, so

## [Traduction]

20,000, 30,000 ou 40,000 autres employés, afin qu'ils ne puissent pas enfreindre les nouvelles restrictions, et fixer de nouveaux critères, pour obtenir toutes sortes d'augmentations, d'avantages sociaux, etc., qui ne s'appliquent pas en général à ce secteur. Certains se bercent d'illusions lorsqu'ils pensent pouvoir y parvenir, cela provient en partie du fait que des ouvriers canadiens souhaitent vraiment avoir un syndicat indépendant de toute autre association ou libre de toute domination extérieure. Je ne mets pas en doute leur sincérité, mais plutôt leur bon sens dans certains cas, car s'ils se laissent aller à adopter une attitude chauvine et à prêcher le nationalisme canadien, leurs camarades en subissent les conséquences, car ils ne progressent pas et n'obtiennent pas l'aide dont ils devraient bénéficier.

Il y a plusieurs années, j'ai fait une étude de la situation, et je ne sais pas si les chiffres sont encore valables aujourd'hui. À l'époque, une comparaison entre les syndicats canadiens et internationaux montrait que les jours-hommes perdus et les arrêts de travail étaient beaucoup plus nombreux dans les petits syndicats nationaux mal financés et indépendants que dans les syndicats internationaux. Il manquait aux premiers, pour toutes sortes de raisons, un sentiment, sinon un certain degré de responsabilité.

Je suis sûr que certains d'entre eux pensent avoir des raisons valables et un nombre de membres suffisant pour se maintenir. À mon avis, il est quelque peu prématuré de raisonner en ces termes, parce qu'une organisation de 5,000 ou de 10,000 membres aura de grandes difficultés à continuer à fonctionner, à cause des coûts de gestion d'un syndicat.

Et c'est vrai aussi aux États-Unis. De nombreux syndicats internationaux comptant moins de 100,000 ou 200,000 membres cherchent à s'associer avec d'importants syndicats internationaux à cause de leurs coûts de gestion, sans parler des nouvelles lois et des problèmes juridiques. Par exemple, les lois régissant l'égalité des chances dans le domaine de l'emploi leur posent des problèmes inextricables.

Je pourrais peut-être faire une brève digression sur les genres de problèmes qui se posent aux États-Unis. Dans certaines industries et dans certaines régions, des syndiqués estiment que des groupes minoritaires ne bénéficient pas de conditions d'égalité. Ils vont à Cleveland, par exemple, où les Noirs constituent 35 p. 100 de la population, ils contactent les représentants des listes d'ancienneté, pour dénoncer le fait qu'il n'y ait que 15 p. 100 d'employés noirs, leur donnent 45 heures pour remédier à la situation, et exigent des changements, en refusant de céder à tout argument fondé sur l'ancienneté ou sur d'autres critères.

Il existe toutes sortes d'actions collectives intentées aux États-Unis. Nous venons de régler une de ces poursuites concernant l'une des entreprises de camionnage. Les négociations ont été faites sans passer par les tribunaux. L'avocat avait réuni des employés, et leur avait dit d'intenter une action collective; toujours sans passer par les tribunaux, ils ont conclu un accord portant sur \$1 million, auxquels s'ajoutaient \$250,000 pour les honoraires de l'avocat, montant qui faisait partie intégrante de l'accord négocié. Mais c'est seulement plus tard qu'il a été établi que l'avocat avait aussi conclu des accords



*[Text]*

of the \$1,250,000 paid to the people who were alleged to have been aggrieved or discriminated against the workers got \$750,000 to divide between them and the lawyer got \$500,000. They are almost advertising and soliciting for class action suits.

I am sure you have read that I.T. & T. and A.T. & T., or some of the other companies, are making settlements for \$5 million and \$10 million. The federal government is coming down very hard with this legislation on those cases of discrimination. Where people can show that they were not hired, even only that they made an application, if they are a minority group that is enough reason to justify them being paid as if they had been hired. If they did not get promotion that they applied for, or were not transferred from working in a warehouse to being a line driver and can prove that, class action suits are coming down by the dozens, with multimillion dollar settlements to be divided among minority groups who feel they have been discriminated against.

Many of these smaller organizations find that because they have to deal legislatively, to meet legal costs, research costs and so on, they simply cannot afford to provide the services to their membership, so they are seeking a merger.

The same is true here. When you have a small group with a handful of members of 5,000 or 6,000 it is with great difficulty that they can meet all the needs of their members that a sophisticated 1977 requires by way of research, legal costs and so on. You will find that they are out there for a while and the only thing they can really sell is super-militancy, which sometimes has a way of translating into shutting down and the membership suffers.

I am not making this as any blanket condemnation of independent Canadian unions, or being anti-Canadian. I think some of them are genuinely and sincerely motivated to have a separate organization, to conduct their own affairs. But some of them are doing it somewhat naively without a real concern for the best interests of their membership.

**Senator McElman:** I was impressed with your statement that the breakaway unions, the smaller ones, obviously would have very small strike funds.

**Hon. Mr. Lawson:** None.

**Senator McElman:** You say their strike record is much higher than those who have remained affiliated?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes.

**Senator McElman:** It is quite surprising.

**Hon. Mr. Lawson:** It might interest you to know that at last month's board meeting, when we reported on active strikes, in the whole of Canada with 85,000 members we had two strikes, one that had started that week, and subsequently settled within

*[Traduction]*

avec le groupe intéressé, selon lesquels il toucherait 25 p. 100 de la totalité des sommes qu'il réussirait à obtenir, ainsi, sur les \$1,250,000 versés, les personnes qui s'étaient estimées lésées ou victimes de discrimination, ont dû se partager \$750,000 alors que l'avocat a touché \$500,000. Des membres de cette profession font pratiquement de la publicité afin de proposer leurs services pour prendre en charge des actions collectives.

Vous avez sans doute lu que l'I.T. et T. et A.T. et T., ou certaines des autres sociétés, concluent des accords portant sur \$5 et \$10 millions. Le gouvernement fédéral a subi des pertes sèches avec ces lois régissant la discrimination. Si certaines personnes peuvent prouver qu'elles n'ont pas été engagées ou qu'elles ont simplement soumis leur candidature, il suffit qu'elles fassent partie d'un groupe minoritaire pour pouvoir exiger d'être payées comme si elles avaient été engagées. Si elles n'obtiennent pas la promotion demandée, ou leur mutation d'un emploi dans un entrepôt à un emploi de chauffeur de lignes de luxe, et qu'elles peuvent justifier leur demande, les actions collectives se multiplient, et elles comportent des accords s'élevant à des millions de dollars, que se partagent des groupes minoritaires qui s'estiment victimes de discrimination.

Parmi ces plus petits syndicats, nombreux estiment qu'ils ne peuvent pas offrir des services satisfaisants à leurs membres, parce qu'ils doivent se plier aux exigences des lois pour faire face aux dépenses d'ordre juridique et recherche; c'est pourquoi ils cherchent à fusionner avec d'autres syndicats.

La situation est la même ici. Il est très difficile à un petit syndicat comptant à peine 5 ou 6 mille membres de répondre à tous leurs besoins, qui deviennent de plus en plus complexes de nos jours, en raison des coûts de la recherche, des questions juridiques et ainsi de suite; ils se maintiennent pendant quelque temps, et tout ce qu'ils peuvent offrir c'est l'action militante à outrance, ce qui se traduit par la fermeture de l'entreprise entraînant pour les membres des désagréments.

Mon intention n'est nullement de condamner en général les syndicats canadiens indépendants, et je suis loin d'être anti-canadien. J'estime que certains d'entre eux souhaitent très sincèrement avoir une organisation séparée pour gérer leurs propres affaires, mais ils le font parfois d'une manière plutôt naïve, sans s'intéresser vraiment aux véritables intérêts de leurs membres.

**Le sénateur McElman:** Lorsque vous avez déclaré que les plus petits des syndicats dissidents n'avaient, de toute évidence, qu'une très petite caisse en prévision des grèves, cela m'a frappé.

**L'honorable M. Lawson:** Aucune.

**Le sénateur McElman:** Vous dites qu'ils font la grève bien plus souvent que ceux qui sont restés affiliés?

**L'honorable M. Lawson:** Oui.

**Le sénateur McElman:** Cela est très surprenant.

**L'honorable M. Lawson:** Lors de la réunion du conseil d'administration du mois dernier, nous avons fait un rapport sur les grèves actives. Vous trouverez intéressant de savoir que nous n'avions au Canada, sur 85,000 membres, que deux



[Text]

a period of ten days, and one that had been going for five weeks.

**The Chairman:** Those two strikes involved how many people, approximately?

**Hon. Mr. Lawson:** Fewer than 500 people. One was just a handful, 25 people; the other involved 200 people odd. This was only two strikes in the whole of Canada. I made the point earlier about the impact of the controls discouraging strikes, that there was no better clear illustration than that example of what was taking place. The surprising thing is the number of strikes that can take place for a long duration by some of the smaller groups, who do not have any strike pay. I do not know whether it is an inability to say to the members, "It's lost and we go back." In some cases people say, "We can't go back. We have lost X number of dollars. We have had no strike pay," and they stay out.

**Senator McElman:** This brings me back to the other area I want to ask about, and that is the Canadian strike record. In answer to Senator Macnaughton's question on why we have such a miserable strike record in this country within the world context, you directed yourself, I believe almost entirely, to the first six months of the AIB regulations. It is my recollection that our strike record deteriorated very badly about three years before that. Could you comment on the causes pre-AIB.

**Hon. Mr. Lawson:** There is a general consensus in the country that we have got the worst record in the world. That is simply not true. I do not have the figures before me today but we could certainly obtain them, or they are available through the federal Department of Labour, and I would urge the committee to have those available, because I know that a few years ago, prior to the guidelines, I did an analysis myself, when speaking about it, and found on balance our record was not as bad as the United States for a period of two or three years. It was significantly better than Australia; it was significantly better than what was happening in England and so on. It was misleading for people to make these blanket condemnations that we had the worst record in the world. It seemed to be true in some provinces and in some areas, but on balance in the country it was not the case. Just prior to controls we had a very bad year, but I think it would be well to analyze that particular year in relation to what happened throughout the world as well. I am not excusing it.

I think anything can be improved upon and should be improved upon. But we should also examine it in proper perspective, in my judgment. I know there were a number of years when we made a comparison of man days lost in the country as a result of strikes or lockouts versus the man days lost as a result of compensatable injury, and we found the man days lost through strikes and lockouts were less than the man days lost as a result of compensatable accidents. However, you never hear that reported. So it really should be an analysis on a ten-year period so that we could talk about from 1960 to

[Traduction]

grèves en cours; l'une avait commencé cette semaine-là et avait presque été entièrement réglée dans un délai de dix jours, l'autre durait depuis cinq semaines.

**Le président:** Ces deux grèves concernaient combien de personnes environ?

**L'honorable M. Lawson:** Moins de 500 personnes. Dans un cas, il s'agissait d'une poignée de 25 personnes, dans l'autre de quelque 200 personnes. Il n'y avait donc que deux grèves dans l'ensemble du Canada. J'ai déjà expliqué plutôt l'incidence des contrôles sur les grèves, et il n'y avait pas de meilleur exemple pour mettre en évidence ce qui se passe. Le plus surprenant, c'est le nombre de grèves qui durent longtemps et qui sont causées par les plus petits groupes, qui eux ni disposent d'aucune allocation de grève. Je ne sais pas si cela vient de leur incapacité à dire à leurs membres: «Tout est perdu. Retournons au travail». Parfois des travailleurs disent: «Nous ne pouvons retourner travailler. Nous avons déjà perdu un montant X et nous n'avons pas eu d'allocation de grève», et ils ne reprennent pas le travail.

**Le sénateur McElman:** Cela me ramène à l'autre point, sur lequel je désire poser des questions, à savoir le bilan des grèves au Canada. Pour répondre au sénateur Macnaughton qui cherchait à savoir pourquoi le bilan des grèves est si mauvais au pays dans le contexte mondial, je dirai que vous avez considéré presque exclusivement, je crois, les six premiers mois d'application des règlements de la CLA. Or, d'après mes souvenirs, le nombre des grèves était beaucoup plus considérable trois ans plus tôt. Pourriez-vous nous expliquer les causes des grèves antérieures à la création de la CLA.

**L'honorable M. Lawson:** L'on admet généralement au pays que nous avons le pire dossier au monde. Cela n'est tout simplement pas vrai. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux aujourd'hui mais nous pourrions certainement les obtenir, au moins auprès du ministère fédéral du Travail. Je recommande au Comité de les obtenir, car, il y a quelques années, avant l'entrée en vigueur des indicateurs, j'ai moi-même fait une analyse et j'ai découvert que dans l'ensemble, notre dossier n'était pas plus mauvais que celui des États-Unis, pour une période de deux ou trois ans. Il était de beaucoup meilleur à celui de l'Australie, à celui de l'Angleterre etc. C'est tromper la population que de porter des jugements sans fondement. Ces informations étaient vraies, semble-t-il, pour certaines provinces et certaines régions, mais non pour l'ensemble du pays. L'année qui a précédé celle des contrôles a été très mauvaise, et je crois qu'il serait bon de l'analyser, comparativement à ce qui s'est passé dans le reste du monde, sans vouloir l'excuser.

Je pense que tout peut et doit être amélioré. Mais il faut aussi à mon avis, étudier cela dans une perspective convenable. Je sais que, pendant un certain nombre d'années, nous avons comparé les journées individuelles de travail perdues au pays, par suite de grèves ou de lockouts, aux journées individuelles perdues par suite de blessures indemnissables, et nous avons trouvé que nous avions perdu moins de jours dans le premier cas que dans le second. Mais personne n'en dit jamais rien. Nous devrions donc en réalité faire une analyse couvrant une période de dix ans, de sorte que nous puissions parler des

[Text]

1970, from 1970 to 1975 and so on. I would urge the committee to obtain those records, so that you can see it in proper perspective.

**Senator Carter:** There have been figures published by OECD—

**Hon. Mr. Lawson:** Yes.

**Senator Carter:** ... which indicate Canada and Italy are at the bottom of the OECD countries. If Canada is not at the bottom, Italy is and Canada is next from the bottom. These figures have been published fairly consistently for a number of years.

**Hon. Mr. Lawson:** If they are not readily available, Mr. Chairman, I would be prepared to give an undertaking that we would have our research director, Mr. Robichaud, prepare them and make them available to the committee.

**The Chairman:** Thank you very much; would you do that and we will include them in the record.

**Hon. Mr. Lawson:** I would be very happy to do that and on a fair basis, so that we would have an accurate response as to what is actually taking place.

**Senator McElman:** When that is being done, it might be useful as background information that we have what was published in the *Globe and Mail* on January 19 of this year, suggesting that our 1975 record was the worst in the industrialized world and we had lost 2,840 man-days for every thousand employed, which was 1,200 more than in Italy. So if Mr. Robichaud would take the reference to the *Globe and Mail* of January 19 of this year it would be helpful. Like the witness, I am not inclined to always take what the newspapers publish as fact, so we would prefer an accurate check.

**Hon. Mr. Lawson:** The actual figures are available and we will provide them.

(Note: See Appendix "14-A")

**Senator Macnaughton:** My question refers to sympathetic strikes. I remember in the pulp and paper industry last year, or the year before, the strikes commenced in one section of the country and gradually extended throughout the country. Certain unions in certain plants did not wish to go on strike but were forced into it, at considerable loss to the companies and everyone concerned was set back. I do not know how you would handle these things; I suppose there should be cohesion and movement. On the other hand, the workers in at least two of these plants did not want to go on strike; they were happy, but were forced and therefore did go on strike for about three weeks, at very considerable cost to them and to the companies.

**Hon. Mr. Lawson:** That is more the exception than the rule; that is probably the only example I can think of. I am somewhat aware of it, although I am not intimate with all the details. It is a rare occasion in this country that we have a sympathy strike. Under the British Columbia labour code we

[Traduction]

années 1960 à 1970, ou 1970 à 1975 etc. Je recommande fortement au Comité d'obtenir ces chiffres pour que vous puissiez voir la situation dans une juste perspective.

**Le sénateur Carter:** L'OCDE a publié des chiffres...

**L'honorable M. Lawson:** Oui.

**Le sénateur Carter:** ...qui indiquent que le Canada et l'Italie se trouvent au bas de l'échelle des pays membres de l'OCDE. Si le Canada n'occupe pas le bas de l'échelle, alors c'est l'Italie, et le Canada est à l'avant-dernier rang. Ces chiffres ont été publiés assez régulièrement depuis un certain nombre d'années.

**L'honorable M. Lawson:** Si l'on ne peut pas facilement les obtenir, monsieur le président, je suis prêt à demander à notre directeur de recherches, M. Robichaud, de nous en dresser la liste et de la communiquer au Comité.

**Le président:** Merci beaucoup; je vous prie de le faire et nous verserons le document au dossier.

**L'honorable M. Lawson:** Je serai très heureux de le faire, et de façon équitable, de manière que nous ayons une réponse exacte relativement à ce qui se passe actuellement.

**Le sénateur McElman:** Quand ce sera fait, nous disposerons alors d'un renseignement utile; le *Globe and Mail* du 19 janvier de cette année a publié un article selon lequel nos résultats de 1975 ont été les plus mauvais de l'ensemble des pays industrialisés: sur la base de 1,000 employés, nous avons perdu 2,840 jours-hommes, soit 1,200 de plus que l'Italie. M. Robichaud nous aiderait s'il voulait bien prendre la référence du *Globe and Mail* du 19 janvier de cette année. Comme le témoin, je n'ai pas tendance à toujours croire ce que publient les journaux, mais il serait préférable de vérifier cela convenablement.

**L'honorable M. Lawson:** Nous disposons de chiffres exacts et nous les fournirons.

(Remarque: Voir appendice «14-A»)

**Le sénateur Macnaughton:** Ma question concerne les grèves de solidarité. Je me souviens que l'année ou l'année précédente, dans l'industrie des pâtes et papiers, les grèves ont commencé dans une partie du pays et se sont progressivement étendues à l'ensemble du pays. Dans certaines usines, certains syndicats n'étaient pas favorables à la grève, mais ils y ont été contraints, ce qui a entraîné des pertes considérables pour les sociétés et tous les travailleurs concernés en ont fait les frais. Je ne sais pas quelle attitude vous adoptez dans ce domaine; les mouvements sociaux ont sans doute besoin d'une certaine cohésion. Mais d'autre part, dans deux usines au moins, les travailleurs ne voulaient pas se mettre en grève; ils étaient satisfaits de leur sort, mais on les a obligés à déclencher la grève, laquelle a duré trois semaines, ce qui a entraîné, pour eux et pour les sociétés, des pertes considérables.

**L'honorable M. Lawson:** Il s'agit là essentiellement de l'exception à la règle; c'est sans doute le seul exemple auquel je puisse penser. J'en ai entendu parler, bien que je ne connaisse pas tous les détails. Il est rare que nous ayons des grèves de solidarité dans ce pays. Dans le code du travail de Colombie-



[Text]

have a provision that if there is a clear case of plants of the same company, we can apply to the board, it is an ally provision; if it is an ally of the particular company directly involved we can get the right to picket. However, as a general proposition under provincial legislation throughout the country sympathy strikes are very rare. I do recall the one to which you refer and it is the only one of which I am personally aware in a goodly number of years. It is not a common practice. I know that in other countries it is a very common practice to close one plant down and then if they do not settle it the next week they close the two on each side and expand their sphere of activity like that. However, it is very rare here and has not been a problem.

With respect to support for strikes, you may recall a very desperate situation, Mr. Chairman, that took place in the Port Alberni valley, where 40 or 50 office employees, after the master contract had been settled for 3,000 or 4,000 people, proceeded to strike and the whole industry was, of course, closed down. Considerable concern was expressed, and validly so, that where major industries and major unions are involved there should be a single master contract covering the whole industry and a small handful should not be allowed to close it down.

We deal with that situation on the American side, by means of the master contract and the office employee supplement. When those office employee negotiations are concluded we would not allow in the international union a handful to close down the whole industry. Again, they seem to be more sophisticated in dealing with that situation than we have been. We do allow this to happen in many parts of the country where in a particular industry there would be one strike, another one in the same industry, another and another and there seems to be a reluctance to involve ourselves in joint councils of unions, or those kinds of multi-union or multi-employer bargains that would eliminate this in an industry. If there is going to be a strike, let there be one and have it resolved. Let us go on and have a very productive relationship for the term of the contract.

**Senator McElman:** That in fact happens in crown agencies here in Canada.

**Hon. Mr. Lawson:** That is right.

**The Chairman:** Senator Lawson, before we adjourn I have just a couple of questions which I would like to put to you. The first may be an observation as much as a question. You mentioned that the federal Department of Labour is not really as important as it might seem, because it only deals with workers in Canada covering some 15 per cent of the organized work force. However, I would put the point to you that it is a

[Traduction]

Britannique, nous avons une disposition selon laquelle, lorsqu'un conflit se déclare dans l'une des succursales d'une société, les travailleurs peuvent s'adresser au conseil d'administration; c'est une disposition qui concerne les succursales; les travailleurs d'une succursale de la société directement concernée par le conflit ont le droit d'établir des piquets de grève. Cependant, en vertu des lois provinciales de l'ensemble du pays, les grèves de solidarité sont assez rares. Je me souviens de celle dont vous parlez et c'est la seule dont j'ai eu personnellement connaissance depuis un bon nombre d'années. Ce n'est pas une pratique courante. Je sais que dans d'autres pays, il est très fréquent qu'on commence par fermer une usine et, si le conflit n'est pas réglé dans la semaine qui suit, les travailleurs ferment les deux usines voisines et le conflit s'étend de cette façon. Cependant, au Canada, ce type de grève est rare et n'a jamais constitué un problème.

En ce qui concerne le soutien apporté aux grévistes, vous vous souvenez sans doute, monsieur le président, d'une situation désespérée qui s'est produite dans la vallée de Port Alberni: un contrat principal avait été conclu pour 3,000 au 4,000 personnes et, après cette conclusion, 40 ou 50 employés de bureau ont déclenché une grève et naturellement, toute l'entreprise a été paralysée. De nombreuses personnes ont fait part de leurs préoccupations légitimes concernant le fait que dans le cas d'une industrie importante et de syndicats puissants, il ne devrait y avoir qu'un seul contrat principal couvrant l'ensemble de cette industrie, et il ne devrait pas être possible à une poignée de travailleurs d'en obtenir la fermeture.

Aux États-Unis, ce genre de problème est résolu au moyen d'un contrat principal et d'un contrat supplémentaire pour les employés de bureau. Une fois terminées les négociations avec les employés de bureau, on ne laisse jamais la possibilité à une petite poignée de membres du syndicat international d'obtenir la fermeture de toute l'entreprise. Encore une fois, les Américains semblent avoir fait preuve d'une plus grande finesse dans ce genre de situation. Au Canada, nous laissons ces choses se produire dans diverses parties du pays lorsqu'on note une succession de grèves dans un secteur industriel particulier; les Canadiens semblent toujours hésiter avant de s'engager dans des négociations syndicales, ou dans ce genre de négociations intéressant plusieurs syndicats et plusieurs employeurs, qui seraient susceptibles de résoudre les problèmes dans un secteur industriel. Lorsqu'une grève doit se produire, il vaut mieux qu'elle se produise et que le conflit soit résolu. On peut ainsi établir des relations positives jusqu'à l'échéance de la convention collective.

**Le sénateur McElman:** C'est en fait ce qui se passe chez les organismes de la Couronne, au Canada.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact.

**Le président:** Sénateur Lawson, avant de clore cette séance, je voudrais vous poser quelques questions. La première est une remarque autant qu'une question. Vous avez indiqué que le ministère fédéral du Travail n'est pas aussi important qu'il y paraît, car les travailleurs canadiens dont il s'occupe ne représentent qu'environ 15% des travailleurs syndiqués. Cependant, je voudrais vous faire remarquer que ces 15% sont très impor-



[Text]

terribly important 15 per cent, because it involves most of those unions that can close down the country, such as the railways, transportation and the ports, involving getting our wheat and exports to market. So it would seem to me to be a very highly significant and important segment of the Canadian labour scene if we are to maintain our commerce, trade and exports and keep the country going. A pulp town can be shut down without stopping the whole country.

**Hon. Mr. Lawson:** Don't think that I underestimate the impact of that particular point. As a general influence what happens with the federal government when they settle with the federal civil servants and so on in day to day negotiations may not have too much impact. If there is a longshoremen's strike in the port of Vancouver, whatever results there is very significant, not only of itself, but also as to what flows from it. I was at a joint meeting in San Francisco with international officers of the longshoremen's union, at which we were attempting to convince some of those shipping companies from various conferences, Hong Kong and so on, to have more volume of freight, more tonnage go through the port of Vancouver. They said we had made a good joint presentation, the International Longshoremen's Union and myself and if we could just give them an assurance of no more interruption in the port of Vancouver such as they had gone through they would arrange to have more millions of tons go through the port of Vancouver. We could not give any such undertaking, so it had a serious impact and I don't think we can underestimate what happens about that type of situation, whether it is with respect to wheat or anything else.

**Senator Macnaughton:** That is the story of Montreal.

**Hon. Mr. Lawson:** That is right. Tons of freight translate into hundreds of hours of work and dozens and dozens of jobs, so I do not wish to mislead you by underestimating the impact of that.

**The Chairman:** Returning to Mr. Southern's testimony for a moment, he made reference to the fact, as I recall it, that he would like to have or propose an incentive pay program for his workers in his company in Alberta. Of course, this was opposed by the union. I am a layman on the subject, but I have always been under the general impression that unions on the whole oppose incentive schemes as being speed-up schemes and so on and not in the best interests of the workers. What impact do you see that general policy of organized labour having relative to the oncoming industrial democracy which you predict? Are they not fairly closely related?

**Hon. Mr. Lawson:** Yes: I read Mr. Southern's testimony. I thought he was speaking of incentive programs; he made some reference to the workers, but I do not believe he made any submission to his workers about incentive programs, except I think, recalling his evidence, he said something about in a plant in Idaho where they were non-union they were able to go

[Traduction]

tants car ils représentent la plupart des syndicats qui peuvent paralyser le pays, comme ceux des cheminots, des débardeurs, etc., ce qui peut avoir des conséquences pour nos exportations de blé et d'autres denrées. Il me semble donc que nous devons y voir un secteur très important du monde du travail canadien, si nous voulons maintenir notre commerce, nos échanges, nos exportations et garder l'économie du pays dans un état sain. Une ville qui vit de la pâte à papier peut être fermée sans que tout le pays cesse de fonctionner.

**L'honorable M. Lawson:** Soyez assuré que je ne sous-estime pas les répercussions de ce point particulier. De façon générale, ce qui se passe quand le gouvernement fédéral négocie jour après jour avec ses fonctionnaires n'a peut-être pas beaucoup de conséquences. S'il y a une grève de débardeurs au port de Vancouver, l'issue en est significative, quelle qu'elle soit, non seulement en elle-même, mais aussi par ce qui en découle. J'ai assisté à une réunion mixte à San Francisco avec les agents internationaux du syndicat des débardeurs, au cours de laquelle nous nous sommes efforcés de convaincre certaines sociétés d'expédition de divers endroits, Hong Kong notamment, de faire passer un plus grand volume de marchandises, un plus grand tonnage, par le port de Vancouver. Elles nous ont répondu que nous leur avions présenté un bon exposé et que si le syndicat international des débardeurs et moi-même pouvions seulement les assurer qu'il n'y aurait plus au port de Vancouver, d'interruptions semblables à celles qu'elles avaient eu à subir, elles prendraient les mesures nécessaires pour acheminer quelques millions de tonnes de marchandise de plus par le port de Vancouver. Nous ne pouvions prendre un tel engagement, ce qui a eu des conséquences néfastes; je ne pense pas que nous puissions sous-estimer les conséquences d'une telle situation, qu'il s'agisse de blé ou d'un autre produit.

**Le sénateur Macnaughton:** C'est l'histoire de Montréal.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact. Les tonnes de marchandises équivalent à des centaines d'heures de travail et à des douzaines et des douzaines d'emplois, je ne veux pas vous induire en erreur en sous-estimant ces répercussions.

**Le président:** Je reviens au témoignage de M. Southern. Il a mentionné, si je me souviens bien, qu'il aimerait mettre sur pied ou proposer un programme de primes au rendement pour les travailleurs de sa société en Alberta. Naturellement, le syndicat s'y est opposé. Je ne suis pas un spécialiste de ces questions, mais j'ai toujours l'impression que dans l'ensemble, les syndicats s'opposent aux programmes d'encouragement parce qu'ils y voient des programmes visant à accélérer le rythme de travail, etc. et ne desservant pas les intérêts des travailleurs. Quelles répercussions croyez-vous que cette politique générale de l'organisation en syndicat aura sur la démocratie industrielle dont vous prévoyez l'avènement? Ne sont-elles pas assez étroitement liées?

**L'honorable M. Lawson:** Oui, j'ai lu le témoignage de M. Southern. J'ai pensé qu'il parlait des programmes d'encouragement; il a parlé des travailleurs mais je ne crois pas qu'il ait présenté ces programmes d'encouragement aux travailleurs, sauf, si je me souviens bien de son témoignage, que dans une usine de l'Idaho où les travailleurs n'étaient pas syndiqués on

[Text]

to the workers with an incentive program and it worked out very well.

There is a general resistance, because it is a speed-up proposition as to what took place before. If Mr. Southern or anyone else had any kind of valid proposal by way of incentive and wanted to make the submission through their union, I think many unions under some conditions would accept it.

**The Chairman:** I suppose your mention of one of your rates for long-haul drivers being on a mileage basis is in a sense an incentive form of pay?

**Hon. Mr. Lawson:** Exactly.

**The Chairman:** Figures published recently, for which I cannot give you the source because it is not given in the newspaper in which I saw them, set forth the percentage of labour income, property income and unincorporated business income as a percentage of the gross national product. Firstly, I might mention that labour income is all labour income, including the pay of the military and civil servants; property income is corporate profits before taxes and miscellaneous investment income; and unincorporated business income includes farm income and unincorporated small businesses.

In Canada during the late three years, according to these figures, labour income has risen from 68.7 per cent of the gross national product to 72.2 per cent, which is an increase of over 3½ per cent; property income, which includes corporate profits, has declined from 21.4 per cent to 18.9 per cent; and unincorporated business income, including small businesses and so on, has declined from 10 per cent to 8.9 per cent. The average labour leader, looking at those figures, would understandably applaud. I suppose those politicians who wanted to appeal to labour for votes would applaud.

Is there not a serious possibility of those types of figures accounting for a fair proportion of the very high level of unemployment we have in this country today? Would you be prepared to agree with that?

**Hon. Mr. Lawson:** Labour seems to be getting the largest share, but that is only fair as it does most of the work. The figures indicate that labour is getting a large share, which reflects the period when we were running at 15 and 20 per cent increases. To my mind, that would have some influence on the question of unemployment.

**The Chairman:** Do you feel that this is the type of thing the average working man would understand if the mechanism was in place to have proper communication between business and labour?

**Hon. Mr. Lawson:** Something as simple as that is the kind of thing that can be communicated to every worker across the country. He would understand what his share was and how it had increased. He has to bear in mind that everything is

[Traduction]

aurait pu présenter un programme d'encouragement aux travailleurs et que celui-ci donnerait de très bons résultats.

On s'y oppose de façon générale parce que d'après l'expérience passée, on vise l'accélération. Si M. Southern ou quelqu'un d'autre avait des propositions valables en matière d'encouragement et voulait les présenter au syndicat, je pense que beaucoup de syndicats les accepteraient, moyennant certaines conditions.

**Le président:** Lorsque vous dites qu'un de vos taux pour les camionneurs de longues distances est fixé en fonction du millage, dois-je supposer qu'il s'agit d'un salaire au rendement?

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact.

**Le président:** Des chiffres publiés récemment, pour lesquels je ne peux pas vous donner de sources puis qu'elles n'étaient pas données dans le journal duquel je les ai tirés, donnaient le pourcentage des revenus salariaux, des revenus de la propriété et des revenus de sociétés non constituées en corporations en pourcentages du produit national brut. D'abord, je mentionne que les revenus salariaux comprennent tous les revenus de cette catégorie y compris les salaires de fonctionnaires et de militaires; les revenus de propriétés sont les profits de sociétés avant impôts et revenus d'investissements divers? Les revenus de sociétés non constituées en corporations comprennent les revenus agricoles et ceux des petits commerces non constitués en société.

Selon ces chiffres, le revenu salarial au Canada est passé de 68.7 p. 100 du produit national brut à 72 p. 100 soit une augmentation d'un peu plus de 3½ p. 100 au cours des trois dernières années. Les revenus des propriétés, qui comprennent les bénéfices des sociétés, sont passés de 21.4 p. 100 à 18.9 p. 100; et les revenus de sociétés non constituées en corporation, y compris les petites entreprises, ainsi de suite, sont passés de 10 à 8.9 p. 100. Le chef syndical moyen applaudirait en étudiant ces chiffres et cela se comprend. J'imagine que les politiciens qui tiennent à gagner l'appui des syndicats applaudiraient eux aussi.

N'est-il pas fortement possible qu'une large part du très haut niveau de chômage que connaît le pays à l'heure actuelle ne soit attribuable aux chiffres de ce genre? Êtes-vous d'accord?

**L'honorable M. Lawson:** Le salariat semble en obtenir la plus large part mais cela n'est que juste puisqu'il fait le gros du travail. Les chiffres indiquent que le marché du travail en obtient comme pendant la période où nous avons des augmentations de 15 à 20 p. 100. A mon avis, cela a sûrement une incidence sur le chômage.

**Le président:** Croyez-vous que le travailleur moyen comprendrait ces raisonnements s'il existait un mécanisme de communication efficace entre le secteur des affaires et celui des salariés?

**L'honorable M. Lawson:** Lorsque les faits sont aussi simples ils peuvent être communiqués à tous les travailleurs du pays. Ces derniers sauraient ce qu'est leur part et comment elle a augmenté. Il ne faut pas oublier que tout est relatif. Des



[Text]

relative. This kind of simple, clear factual information is not being communicated across the country.

**Senator McElman:** These figures also indicate, do they not, the fact that over the last several years, both in Canadian and world terms, we have been moving through a very serious recession resulting in the contraction of corporate profits while labour contracts contain no provision for reduction?

**The Chairman:** Yes, with the result that all of the contraction ends up in the capital formation, making it that much more difficult to climb out of the recession.

**Senator McElman:** Yes, and that much more difficult to create jobs. It is a matter of the corporate level having to operate within the framework system, so-called, and having to contract its profits, whereas labour contracts hold solid, except through unemployment.

**The Chairman:** And no contraction in government take.

**Hon. Mr. Lawson:** Mr. Chairman, you made reference to the incentive of a mileage rate. It is true that a mileage rate basis does provide an incentive, but it is also self-policing.

In comparing wage rates in British Columbia with those in the state of Washington, or elsewhere in the U.S., you have to bear in mind the 55-mile an hour limit and the types of terrain involved. The American system intends to follow a pattern of an average of 40-miles per hour. In some cases, such as where the run is through the Rockies or other northern areas, the drivers sometimes average less than 12-miles an hour, which makes for a significant difference.

Another important consideration as it relates to Canada-U.S. relations in this situation is that under the American system the ICC controls the trucking industry. Drivers are limited to a maximum number of hours a day. They are closely monitored. We have no such regulations in Canada. We have no regulatory agency such as the ICC. The federal government has made some attempts in this direction, such as when it attempted to introduce the section of the labour code that deals with safety. In most instances, the trucking industry becomes under provincial jurisdiction. The federal government has jurisdiction over cross-border trucking. In most areas there are no regulations whatsoever in Canada. As a result, we have many owner-operators or independent truckers who do not limit themselves to 10 hours a day; rather, they run 12, 14, 16 hours a day. When they are tired, they take pep pills, wide-awake pills, and so on. According to the studies we have undertaken, many of the serious accidents which occur in the industry are a direct result of these kinds of practices.

So, the transportation industry in the U.S. is better regulated. By comparison we are 25 years behind events in the U.S. There are some lessons to be learned from the way things operate in the U.S.

**Senator McElman:** Is there not a similar problem in trying to make a comparison of strike statistics, labour relations statistics, as between North America and European countries

[Traduction]

renseignements aussi simples, clairs et précis peuvent être communiqués à l'ensemble du pays.

**Le sénateur McElman:** Ces chiffres indiquent également qu'au cours de ces dernières années, que ce soit au Canada ou dans le reste du monde, nous avons traversé une période de récession très grave qui a provoqué une réduction des bénéfices des sociétés, alors que les contrats ouvriers ne comportent aucune restriction. Est-ce exact?

**Le président:** Oui, mais toutes ces restrictions se retrouvent dans la formation du capital, si bien qu'il est encore plus difficile de sortir de la récession.

**Le sénateur McElman:** Oui, et cela empêche la création d'emplois. Les sociétés doivent fonctionner à l'intérieur du système et doivent restreindre leurs profits, alors que les contrats ouvriers se resserrent, à l'inclusion du chômage.

**Le président:** Et aucune restriction au gouvernement.

**L'honorable M. Lawson:** Monsieur le président, vous avez parlé des stimulants que provoquerait la création d'un taux au millage. Cela constitue effectivement un stimulant, mais il s'agit aussi d'un acte volontaire.

Lorsqu'on compare les salaires de la Colombie-Britannique avec ceux de l'État de Washington, ou d'un autre état des États-Unis, il faut garder à l'esprit que la limitation de vitesse est fixée à 55 milles à l'heure et qu'elle dépend aussi des types de terrains. Le système américain a l'intention de suivre un modèle fondé sur une moyenne de 40 milles à l'heure. Dans certains cas, par exemple, lorsqu'un automobiliste traverse les Rocheuses ou d'autres régions du Nord, la vitesse est quelquefois de 18 milles à l'heure ce qui fait une différence importante.

Il faut aussi se souvenir qu'aux États-Unis, la CIC contrôle l'industrie des transports routiers. Le camionneur ne doit pas dépasser un certain nombre d'heures par jour. Ils sont d'ailleurs soigneusement contrôlés. Au Canada, ces règlements n'existent pas. Il n'existe pas d'organisme tel que la CIC. Le gouvernement fédéral a pris certaines dispositions dans ce sens, notamment lorsqu'il a essayé de faire appliquer l'article du Code du travail qui traite de la sécurité. Dans la plupart des cas, l'industrie des transports routiers relève de la province. Le gouvernement fédéral a une compétence sur les transports routiers internationaux. Il n'existe aucune réglementation dans la plupart des secteurs. En conséquence beaucoup d'employeurs ou de camionneurs indépendants roulent plus de dix heures par jour, et souvent même 16 heures. Lorsqu'ils sont fatigués, ils prennent des euphorisants, des stimulants et autres pilules. D'après les études que nous avons menées, ces pratiques sont la cause directe des accidents graves qui se produisent dans ce secteur.

Bref, les transports routiers aux États-Unis sont mieux réglementés. Nous sommes 25 ans en retard par rapport aux États-Unis. Il y a de bonnes leçons à tirer des méthodes américaines.

**Le sénateur McElman:** Le problème n'est-il pas le même lorsqu'on tente de comparer les statistiques de grève, de relations de travail entre l'Amérique du nord et les pays européens,



*[Text]*

such as the U.K. and Western Europe where the unions bargain nation-wide? In the U.S. and Canada, of course, bargaining takes place at the local level. The statistics, therefore, are not comparable with those of European countries. It is indeed a matter of comparing apples and oranges, or apples and turnips. Many of the comparisons that are drawn are not valid.

**Hon. Mr. Lawson:** That is correct. They can be used as a general guide to what is happening.

**Senator Macnaughton:** The U.S. seems to have a quite a good mail service. It does not seem to be quite as efficient in this country. As a labour expert, do you have any comment on that?

**Hon. Mr. Lawson:** I can only comment on that portion in which we were involved sometime ago. For many years we represented the private mail carriers in many parts of the country. They operated under our collective agreements. Where we were involved directly in the west we had a policy that the mail had to go through, and that included crossing picket lines. In the event of a strike, we had a clear understood policy that we picked up and delivered the mail. We were in no way affecting the outcome of that strike.

The federal government some years ago made it a policy to integrate all of those private carriers into the postal service. The operations that were carried out by the private carriers were far more efficiently performed than is the case today, and costs are significantly higher today. At the time of integration, those brought under the postal service in Victoria took a wage cut of 51 cents an hour; in Vancouver, those affected took a wage cut of 69 cents an hour; in Toronto, 21 cents an hour. These wage cuts were necessary because our contracts reflected the economic regions whereas the national rate under the postal service did not. Some adjustments were made at the time of integration and some have been since. I know as a matter of personal knowledge, however, that it was a far more efficient operation when it was carried out by private carriers than it is today. As a general proposition, I am not prepared to comment on what is happening internally.

**The Chairman:** Honourable senators, on behalf of all members of the committee, I should like to thank Senator Lawson for having appeared before us this morning. I has been a most illuminating and interesting commencement of our portion of this study involving evidence from labour leaders.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

comme le Royaume-Uni et l'Europe de l'ouest où les syndicats négocient à l'échelle du pays. Aux États-Unis et au Canada, évidemment, les négociations ont lieu au niveau local. Les statistiques ne peuvent donc pas être comparées avec celles des pays européens. On ne peut comparer des pommes et des oranges, des pommes ou des navets. De nombreuses comparaisons ne sont pas valables.

**L'honorable M. Lawson:** C'est exact. Mais on peut s'en servir comme guide général.

**Le sénateur Macnaughton:** Les États-Unis semblent avoir un assez bon service postal. Il ne me semble pas aussi efficace au Canada. En tant qu'expert en main-d'œuvre, avez-vous des commentaires à formuler à ce sujet?

**L'honorable M. Lawson:** Je ne puis parler que du temps où nous nous en occupions. Pendant de nombreuses années, nous avons représenté les facteurs indépendants en de nombreuses régions du pays. Ils travaillaient dans le cadre de conventions collectives. Lorsque nous nous en occupions directement, dans l'ouest, nous avions comme politique de distribuer le courrier, et cela quitte à franchir des piquets de grève. En cas de grève, il était bien convenu que nous ne cessions pas de recueillir et de distribuer le courrier. Nous ne nuisions nullement aux résultats de la grève.

Le gouvernement fédéral, il y a quelques années, a décidé d'intégrer tous les services postaux privés au service des postes canadiennes. Les fonctions que remplissaient les facteurs privés étaient beaucoup mieux effectués qu'aujourd'hui et les coûts ont beaucoup augmenté depuis ce temps. Au moment de l'intégration, les services postaux de Victoria ont dû subir une réduction de 51 cents l'heure, à Vancouver une réduction de 50 cents l'heure, et à Toronto de 21 cents l'heure. Ces réductions de salaires étaient nécessaires parce que nos contrats tenaient compte des différentes régions économiques alors que le taux national pour le service postal ne le faisait pas. Certains redressements ont été faits au moment de l'intégration et certains l'ont été depuis. Je sais, personnellement, que ces services étaient beaucoup plus efficaces que le service national actuel. Mais en général, je ne puis faire de commentaires sur le fonctionnement interne du service.

**Le président:** Honorables sénateurs, au nom de tous les membres du comité, j'aimerais remercier le sénateur Lawson d'être venu témoigner pour nous ce matin. Ceci a brillamment débuté notre étude des témoignages des dirigeants syndicaux.

Le comité suspend ses travaux.



## APPENDIX "14A"

Table 1

## STRIKES AND LOCKOUTS IN CANADA, 1946-1975

Strikes and Lockouts in Existence During Year					
Year	Number Beginning During Year	Number	Workers Involved	Duration in Man-Days	
				Man-Days	% of Estimated Working Time
1946	223	226	138,914	4,515,030	0.54
1947	231	234	103,370	2,366,340	0.27
1948	147	154	42,820	885,790	0.10
1949	130	135	46,867	1,036,820	0.11
1950	158	160	192,083	1,387,500	0.15
1951	256	258	102,793	901,620	0.09
1952	213	219	112,273	2,765,510	0.29
1953	166	173	54,488	1,312,720	0.14
1954	155	173	56,630	1,430,300	0.15
1955	149	159	60,090	1,875,400	0.19
1956	221	229	88,680	1,246,000	0.11
1957	238	245	86,095	1,477,100	0.13
1958	251	259	111,475	2,816,850	0.25
1959	201	216	95,120	2,226,890	0.19
1960	268	274	49,408	738,700	0.16
1961	272	287	97,959	1,335,080	0.11
1962	290	311	74,332	1,417,900	0.11
1963	318	332	83,428	917,140	0.07
1964	327	343	100,535	1,580,550	0.11
1965	478	501	171,870	2,349,870	0.17
1966	582	617	411,459	5,178,170	0.34
1967	498	522	252,018	3,974,760	0.25
1968	559	582	223,562	5,082,732	0.32
1969	566	595	306,799	7,751,880	0.46
1970	503	542	261,706	6,539,560	0.39
1971	547	569	239,631	2,866,590	0.16
1972	556	598	706,474	7,753,530	0.43
1973	677	724	348,470	5,776,080	0.30
1974	1,170	1,216	592,220	9,255,120	0.46
1975	977	1,054	482,180	10,894,190	0.53

Source: Labour Canada. Strikes and lockouts in Canada 1973. fig. for 1974 and 1975 from Labour Canada. The Labour Gazette, December 1976 Ottawa.



Table 2

Time lost to industrial disputes as a percentage<sup>(a)</sup> of estimated total working time for selected countries 1964-1973\*

Country	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Italy <sup>(b)</sup>	0.27	0.15	0.31	0.18	0.20	0.81	0.45	0.32	0.42	0.51
Canada <sup>(b)</sup>	0.10	0.14	0.29	0.22	0.27	0.40	0.33	0.14	0.37	0.26
U.S.A.	0.13	0.13	0.14	0.23	0.26	0.22	0.34	0.24	0.13	0.13
U.K.	0.04	0.05	0.04	0.04	0.08	0.11	0.18	0.23	0.40	0.12
Finland	0.01	0	0.02	0.06	0.05	0.03	0.04	0.51	0.09	0.46
Australia	0.08	0.07	0.06	0.06	0.09	0.15	0.18	0.23	0.15	0.09
Denmark	0	0.05	0	0	0.01	0.01	0.02	0	0	0.80
Israel	0.05	0.09	0.07	0.03	0.03	0.04	0.17	0.07	0.09	0.14
France	0.05	0.02	0.05	0.09	-	0.04	0.03	0.09	0.07	0.07
Belgium <sup>(b)</sup>	0.05	0.01	0.06	0.02	0.04	0.02	0.15	0.13	0.04	0.09
New Zealand	0.02	0.01	0.04	0.06	0.05	0.05	0.10	0.06	0.05	0.10
Japan <sup>(b)</sup>	0.03	0.05	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.05	0.04	0.04
Sweden	0	0	0.04	0	0	0.01	0.02	0.09	0	0
Spain	0	0.01	0.01	0	0.01	0.02	0.03	0.03	0.02	0.03
W. Germany	0	0	0	0.01	0	0	0	0.07	0	0.01
Norway <sup>(b)</sup>	0	0	0	0	0	0.01	0.02	0	0	0
Switzerland	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(a) Values are rounded to the nearest even 100th.

(b) For these countries the statistics underestimate the time lost relative to the other countries as workers who were not party to the dispute but who were thrown out of work within the establishment directly affected by the work stoppage were not reported and therefore not included in the calculations.

\* Derived from *International Labour Organization Yearbook 1974*, International Labour Office, Geneva.

Source: The Labour Gazette, January 1976 Ottawa.

Table 3

Average time lost, duration, frequency and size of industrial disputes  
for selected countries 1964-73\*

Country	% Time	Lost	Days Lost per Worker		Disputes per 1,000 Workers		No. Workers Involved	
	$\bar{X}$	Rank	$\bar{X}$	Rank	$\bar{X}$	Rank	$\bar{X}$	Rank
Italy	0.36	1	4.3	10	20.0	2	1,075	1
Canada	0.25	2	17.0	1	7.3	8	485	10
U.S.A.	0.20	3	15.4	2	6.4	10	480	11
U.K.	0.14	4	4.5	8	7.0	9	675	4
Finland	0.13	5	5.6	7	10.0	7	505	7
Australia	0.12	6	4.4	9	15.0	5	490	9
Denmark	0.09	7	1.9	16	37.0	1	445	12
Israel	0.08	8	2.4	15	18.0	4	495	8
France	0.07	9	1.3	18	14.0	6	955	2
Belgium	0.06	10	9.8	5	3.0	13	525	5
New Zealand	0.05	11	2.5	14	19.0	3	275	15
Japan	0.03	12	2.5	13	3.8	12	760	3
Sweden	0.017	13	9.2	6	1.0	14	310	14
Spain	0.016	14	2.8	12	4.0	11	390	13
W. Germany	0.009	15	4.2	11	0.7(a)15		515 <sup>(a)</sup>	6
Norway	0.005	16	12.4	3	0.6	16	150	16
Switzerland	0.001	17	10.7	4	0.1	17	110	17
Mean	0.1		6.5		10.4		500	

(a) 1964-1969 only - Source: M. Fisher 1973:149

Derived from *International Labour Organization Yearbook 1974*, International Labour Office, Geneva.

Source: The Labour Gazette, January 1976 Ottawa.

## APPENDICE «14-A»

Tableau 1

## GRÈVES ET LOCK-OUTS AU CANADA DE 1946 À 1975

Année	Grèves et lock-outs pendant l'année				
	Durée en jours-hommes				
	Nombre de grèves commençant dans l'année	Nombre de grèves	Travailleurs en cause	Jours-hommes	Pourcentage du temps de travail
1946	223	226	138,914	4,515,030	0.54
1947	231	234	103,370	2,366,340	0.27
1948	147	154	42,820	885,790	0.10
1949	130	135	46,867	1,036,820	0.11
1950	158	160	192,083	1,387,500	0.15
1951	256	258	102,793	901,620	0.09
1952	213	219	112,273	2,765,510	0.29
1953	166	173	54,488	1,312,720	0.14
1954	155	173	56,630	1,430,300	0.15
1955	149	159	60,090	1,875,400	0.19
1956	221	229	88,680	1,246,000	0.11
1957	238	245	86,095	1,477,100	0.13
1958	251	259	111,475	2,816,850	0.25
1959	201	216	95,120	2,226,890	0.19
1960	268	274	49,408	738,700	0.16
1961	272	287	97,959	1,335,080	0.11
1962	290	311	74,332	1,417,900	0.11
1963	318	332	83,428	917,140	0.07
1964	327	343	100,535	1,580,550	0.11
1965	478	501	171,870	2,349,870	0.17
1966	582	617	411,459	5,178,170	0.34
1967	498	522	252,018	3,974,760	0.25
1968	559	582	223,562	5,082,732	0.32
1969	566	595	306,799	7,751,880	0.46
1970	503	542	261,706	6,539,560	0.39
1971	547	569	239,631	2,866,590	0.16
1972	556	598	706,474	7,753,530	0.43
1973	677	724	348,470	5,776,080	0.30
1974	1,170	1,216	592,220	9,255,120	0.46
1975	977	1,054	482,180	10,894,190	0.53

Source: Travail Canada, *Grèves et Lockouts au Canada, 1973*. Chiffres de 1974 et 1975 de Travail Canada *Gazette du travail*, décembre 1976, Ottawa.



Tableau 2

Temps perdu en litiges industriels en pourcentage<sup>(a)</sup> du temps total  
de travail pour les pays choisis, de 1964 à 1973\*

Pays	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Italie <sup>(b)</sup>	0.27	0.15	0.31	0.18	0.20	0.81	0.45	0.32	0.42	0.51
Canada <sup>(b)</sup>	0.10	0.14	0.29	0.22	0.27	0.40	0.33	0.14	0.37	0.26
É.-U.	0.13	0.13	0.14	0.23	0.26	0.22	0.34	0.24	0.13	0.13
R.U.	0.04	0.05	0.04	0.04	0.08	0.11	0.18	0.23	0.40	0.12
Finlande	0.01	0	0.02	0.06	0.05	0.03	0.04	0.51	0.09	0.46
Australie	0.08	0.07	0.06	0.06	0.09	0.15	0.18	0.23	0.15	0.09
Danemark	0	0.05	0	0	0.01	0.01	0.02	0	0	0.80
Israël	0.05	0.09	0.07	0.03	0.03	0.04	0.17	0.07	0.09	0.14
France	0.05	0.02	0.05	0.09	—	0.04	0.03	0.09	0.07	0.07
Belgique	0.05	0.01	0.06	0.02	0.04	0.02	0.15	0.13	0.04	0.09
Nouvelle-Zélande	0.02	0.01	0.04	0.06	0.05	0.05	0.10	0.06	0.05	0.10
Japon <sup>(b)</sup>	0.03	0.05	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.05	0.04	0.04
Suède	0	0	0.04	0	0	0.01	0.02	0.09	0	0
Espagne	0	0.01	0.01	0	0.01	0.02	0.03	0.03	0.02	0.03
Allemagne de l'Ouest	0	0	0	0.01	0	0	0	0.07	0	0.01
Norvège <sup>(b)</sup>	0	0	0	0	0	0.01	0.02	0	0	0
Suisse	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(a) Chiffres arrondis à la centaine la plus proche.

(b) Pour ces pays, les statistiques sous-estiment le temps perdu par rapport aux autres pays puisque les travailleurs qui n'étaient pas visés par le litige mais qui ont été mis à pied à cause de l'arrêt de travail n'ont pas été déclarés et ne sont par conséquent pas inclus dans le calcul.

\* Tirés de l'Annuaire de 1974 de l'Organisation internationale du travail, Bureau international du travail, Genève.

Source: *Gazette du Travail*, janvier 1976, Ottawa.

Tableau 3

Perte moyenne de temps, durée, fréquence et importance des litiges  
industriels pour les pays choisis de 1964 à 1973\*

Pays	Pourcentage du temps	Perte	Journées perdues par travailleur		Litiges pour 1,000 travailleurs		Nombre travailleurs en cause	
	$\bar{X}$	Rang	$\bar{X}$	Rang	$\bar{X}$	Rang	$\bar{X}$	Rang
Italie	0.36	1	4.3	10	20.0	2	1,075	1
Canada	0.25	2	17.0	1	7.3	8	485	10
É.-U.	0.20	3	15.4	2	6.4	10	430	11
R.U.	0.14	4	4.5	8	7.0	9	675	4
Finlande	0.13	5	5.6	7	10.0	7	505	7
Australie	0.12	6	4.4	9	15.0	5	490	9
Danemark	0.09	7	1.9	16	37.0	1	445	12
Israël	0.08	8	2.4	15	18.0	4	495	8
France	0.07	9	1.3	18	14.0	6	955	2
Belgique	0.06	10	9.8	5	3.0	13	525	5
Nouvelle-Zélande	0.05	11	2.5	14	19.0	3	275	15
Japon	0.03	12	2.5	13	3.8	12	730	3
Suède	0.017	13	9.2	6	1.0	14	310	14
Espagne	0.016	14	2.8	12	4.0	11	390	13
Allemagne de l'Ouest	0.009	15	4.2	11	0.7(a)15		515 <sup>(a)</sup>	6
Norvège	0.005	16	12.4	3	0.6	16	150	16
Suisse	0.001	17	10.7	4	0.1	17	110	17
Moyenne	0.1		6.5		10.4		500	

(a) 1964-1969 seulement — Source: M. Fisher 1973:149.

Tirés de l'Annuaire de 1974 de l'Organisation internationale du travail, Bureau international du travail, Genève.

Source: *Gazette du Travail*, janvier 1976, Ottawa.









WITNESS—TÉMOIN

The Honourable Edward M. Lawson, National Director of Canadian Conference of Teamsters, International Vice-President of the Teamsters Union and the President of the Provincial Council of Teamsters in British Columbia.

L'honorable Edward M. Lawson, directeur national de la Canadian Conference of Teamsters, vice-président international, du Teamsters Union et président du Provincial Council of Teamsters de la Colombie-Britannique.



CA1 YC23

-F71



Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77

Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

# Foreign Affairs

# Affaires étrangères

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

Tuesday, March 22, 1977

Le mardi 22 mars 1977

Issue No. 15

Fascicule n° 15

**Fifteenth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

**Quinzième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis



WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart,

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,  
Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded  
by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be  
authorized to examine and report upon Canadian rela-  
tions with the United States;

That the Committee be empowered to engage the ser-  
vices of such counsel and technical, clerical and other  
personnel as may be required for the purpose of the said  
examination at such rates of remuneration and reimburse-  
ment as the Committee may determine, and to compen-  
sate witnesses by reimbursement of travelling and living  
expenses, if required, in such amount as the Committee  
may determine;

That the papers and evidence received and taken on the  
subject in the two preceding sessions, be referred to the  
Committee; and

That the Committee have power to sit during adjourn-  
ments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octo-  
bre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étran-  
gères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec  
les États-Unis et à faire rapport à ce sujet.

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des  
conseillers et du personnel techniques, administratif et  
autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif  
de rémunération de remboursement qu'il pourra détermi-  
ner et à rembourser aux témoins leurs frais de déplace-  
ment et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les  
émoluments qu'il pourra déterminer.

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce  
sujet au cours des deux dernières sessions soient déférés  
au Comité.

Que le Comité soit autorisé à siéger durant les ajourne-  
ments du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 22, 1977  
(17)

## [Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 2:35 p.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Carter, Connolly (*Ottawa West*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe and Yuzyk. (13)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senators Bell and Riel. (2)

*In attendance:* Mr. Peter C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Professor Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carrol, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States Relations.

*Witnesses: Moore Corporation Ltd.:* Mr. David W. Barr, Chairman; and Mr. Donald S. Dunlop, Treasurer.

*Agreed.*—That supplementary information, supplied later by the witnesses, may be attached to these proceedings if that seems advisable.

At 4:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

*Le greffier du Comité*

E. W. Innes

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 22 MARS 1977  
(17)

## [Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 14 h 35.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Carter, Connolly (*Ottawa-Ouest*), Croll, Grosart, Lafond, Laird, Lang, Macnaughton, McElman, McNamara, Rowe et Yuzyk. (13)

*Présents mais ne faisant pas partie du Comité:* Les honorables sénateurs Bell et Riel. (2)

*Aussi présents:* M. Peter C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial auprès du Comité; le professeur Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M<sup>lle</sup> M. A. Carrol de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude des relations du Canada avec les États-Unis.

*Témoins: Moore Corporation Ltd.:* M. David W. Barr, président; et M. Donald S. Dunlop, trésorier.

*Il est convenu.*—Que les renseignements supplémentaires fournis ultérieurement par les témoins peuvent être joints aux présentes délibérations, si nécessaire.

A 16 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

## EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 22, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 2.30 p.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Continuing today with our study of Canada-U.S. relations relative to trade, we are fortunate to have as our witness this afternoon Mr. David W. Barr, Chairman of the Board of the Moore Corporation, one of the outstanding Canadian multinationals, which has achieved great success in developing its business multinationally, particularly in the United States. With Mr. Barr is Mr. Dunlop, the Treasurer of his company.

Mr. Barr is a native of Scotland and joined his company in 1929, I am told, having served in a variety of capacities over the intervening years, including positions with a number of the divisions of the U.S. subsidiary of Moore Corporation, becoming Vice-President of Moore Corporation, in Toronto, in 1966, President in 1968, and Chairman of the Board in 1976.

As the members of the committee will appreciate, Mr. Barr's background in his company's operations in both the United States and Canada, I am sure, will be of valuable assistance in giving us an insight into one of the subjects that this committee is particularly concerned with—that is, the competitiveness of Canadian business, particularly in the manufacturing sector, vis-à-vis the United States.

Before calling on Mr. Barr for his opening presentation, I might mention that the next meeting of the committee will be on Thursday of this week at 9.30 a.m., when we shall be looking at the question of rationalization of Canadian industry. Our first witness on this subject—we shall later have witnesses from the Department of Industry, Trade and Commerce—will be Professor Skeoch, who headed the independent committee appointed by the government, whose report formed the basis of the new second phase of the competition policy bill which was introduced in the Commons last week by Mr. Abbott.

Senator Yuzyk has kindly agreed to lead off the questioning following Mr. Barr's presentation. I now ask Mr. Barr to proceed.

Mr. Barr, is your presentation in a form which you would like to be distributed to the members of the committee prior to your making it, or subsequently?

**Mr. D. W. Barr, Chairman of the Board, Moore Corporation Limited:** Subsequently, thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, I am very happy to be here today and to have the opportunity to provide you with some information regarding the operation of our company, particularly as it is concerned with Canada and the United States. I have with me

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le 22 mars 1977

[Traduction]

Le Comité s'est réuni aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier les relations entr les États-Unis et le Canada.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Nous continuons aujourd'hui notre examen des relations canado-américaines portant sur les échanges commerciaux et cet après-midi nous avons la chance de pouvoir entendre le témoignage de M. David W. Barr, président du Conseil de la Société Moore, une des principales entreprises multinationales canadiennes qui est parvenue à s'implanter dans le monde des affaires à l'échelon international, mais particulièrement aux États-Unis. M. Barr est accompagné de M. Dunlop, trésorier de la Société.

M. Barr, originaire d'Écosse, est entré au service de la Société Moore en 1929, d'après ce qu'on m'a dit, après avoir travaillé à divers titres dans un certain nombre de divisions de la filiale américaine de la Société Moore avant de devenir en 1966 vice-président exécutif de la Société à Toronto, d'être élu président en 1968 et président du conseil d'administration en 1976.

Les membres du Comité noterons que M. Barr a joué un rôle important dans les opérations de la Société qu'il préside, tant au Canada qu'aux États-Unis, son expérience, j'en suis sûr, nous sera d'une très grande aide pour discuter de sujets qui intéressent particulièrement ce Comité—soit la situation concurrentielle des entreprises canadiennes vis-à-vis de leurs homologues américaines tout particulièrement dans le secteur des industries manufacturières.

Avant de laisser la parole à M. Barr, je voudrais ajouter que la prochaine séance du Comité aura lieu jeudi à 9 h 30, nous y étudierons la question de la rationalisation de l'industrie canadienne. Notre premier témoin—nous entendrons par la suite le témoignage de différents représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce—sera le professeur Skeoch qui a présidé un Comité indépendant nommé par le gouvernement, dont le rapport est à l'origine de la nouvelle seconde étape du projet de loi sur la politique de concurrence, déposé la semaine dernière à la Chambre par M. Abbott.

Le sénateur Yuzyk a gentiment accepté la responsabilité de diriger la période des questions qui suivra l'exposé de M. Barr. Je vais maintenant demandé à M. Barr de commencer.

Monsieur Barr, votre déposition se prête-t-elle à une distribution aux membres du Comité avant que vous ne la fassiez ou après?

**M. D. W. Barr, président du conseil d'administration de la Société Moore Limitée:** Après. Merci monsieur le président.

Honorables sénateurs, je suis heureux d'être aujourd'hui parmi vous et de pouvoir vous renseigner sur les opérations de notre société, et plus particulièrement sur les rapports entre le Canada et les États-Unis. J'ai la chance d'avoir à mes côtés



## [Text]

the man with all the answers and all the money, our treasurer, so, if I should get stuck, I should not run out of funds.

The business forms industry is one the most significant but least known industries in Canada and the United States. The industry touches the life of each of us every day in many ways. The car we drive is assembled on a production line directed with the aid of a business form. A simple purchase of any type by telephone or in person is recorded on a business form. It can truly be said that business forms are with us from the cradle to the grave. The birth certificate is a form, so also is the death certificate; and we make both of them.

The business forms industry began in Toronto in 1882, when Mr. Samuel J. Moore founded a small company which has since developed into Moore Corporation Limited. Today, the Moore company, through its subsidiaries, is by far the largest manufacturer of manifold business forms in the world, with worldwide volume in 1976 of slightly more than \$1 billion dollars.

The original product was a simple duplicate sales check book developed by a local Torontonian. It was quite revolutionary, in that it used a sheet of carbon to make copies, instead of having to copy each item down separately. Mr. Moore had the imagination to visualize the possibilities of this new invention and started a company to produce them in Toronto, the Grip Publishing Company. He set up a small division of Grip to manufacture sales check books at that time.

He quickly recognized the potential market for this product in the United States, and while some token sales were made, two factors made it difficult to manufacture in Toronto and sell in the United States. These two factors were customs duties and the need for prompt service and delivery. Consequently, Mr. Moore organized in 1883, one year later, a company to manufacture the product in the United States, and built a factory in Suspension Bridge, New York, now Niagara Falls, where there was an abundant supply of inexpensive power.

From this humble beginning there developed a major industry whose volume in the United States in 1976 is estimated at approximately two and one-half billion dollars. From the original salesbook the principle of manifold was extended to other product lines, including register forms, Speedisets and continuous forms. It is interesting to note that back in 1883 Mr. Moore sold his first order to the Jordan Marsh Company in Boston, a second to Marshall Field in Chicago, and a third to John Wanamaker in Philadelphia. After all these years we still have all three installations. They are quite different now from what they were then, but they are still there.

As new, sophisticated office equipment was developed the need for business forms increased rapidly and this accelerated

## [Traduction]

notre trésorier, l'homme qui a la haute main sur toutes les réponses et sur tous les fonds; ainsi, si d'aventure je m'enlissais dans mes explications, au moins ne manquerais-je pas d'argent.

En effet, l'industrie des imprimés commerciaux est une des plus importantes mais des moins connues tant au Canada qu'aux États-Unis. Cette industrie touche formellement chacun d'entre nous de multiples façons. Ainsi, la voiture que nous conduisons tous les jours a été assemblée à l'usine en partie à l'aide d'imprimés commerciaux. C'est également le cas de n'importe quel achat que vous pouvez faire par téléphone ou en personne qui est enregistré sur imprimé commercial. On peut donc affirmer que ces imprimés font partie intégrante de notre vie quotidienne. Le certificat de naissance n'est-il pas un imprimé et le certificat de décès n'en est-il pas un autre? Quant à nous, nous fabriquons les deux.

L'industrie des imprimés commerciaux a vu le jour à Toronto en 1882 lorsque M. Samuel J. Moore a fondé une petite société qui, depuis lors, s'est développée pour devenir la Société Moore Limitée. Aujourd'hui, la Société Moore et ses filiales constituent de loin la plus importante industrie d'imprimés commerciaux au monde, avec une production totale, pour 1976, légèrement au-dessus de 1 milliard de dollars.

Ce qui a lancé la société Moore était à l'origine un simple facturier mis au point par un Torontois. Un facturier toutefois de conception assez révolutionnaire car au lieu de recopier chaque article vendu ou acheté séparément, M. Moore avait pensé d'intercaler une feuille de papier carbone pour faire des copies de l'original. Monsieur Moore a eu suffisamment d'imagination pour entrevoir les possibilités de cette nouvelle invention et créa une société pour fabriquer ces facturiers à Toronto, société connue sous la raison sociale de Grip Publishing Company; à l'époque, il mit sur pied une petite division de la société pour la fabrication des facturiers de vente.

Rapidement il se rendit compte des possibilités de commercialisation de cet article aux États-Unis et, bien que certaines ventes furent réalisées, deux facteurs rendaient difficiles les transactions avec les États-Unis, respectivement les droits de douane et les besoins d'un approvisionnement et d'une livraison rapides. Conséquemment une année plus tard, en 1883, M. Moore mit sur pied aux États-Unis une société pour fabriquer son produit en faisant construire une usine à Suspension Bridge, État de New-York, (aujourd'hui Niagara Falls) où l'on trouve l'électricité en abondance et à bon compte.

De ces humbles débuts, une industrie importante s'est développée et on évalue son chiffre d'affaires aux États-Unis, pour l'année 1976, à environ 2½ milliards de dollars. Le principe des copies multiples du premier livre des ventes a été appliqué à d'autres groupes de produits comprenant, entre autres, les formules d'enregistrement, les «speedisets» et les imprimés continus. On note avec intérêt qu'en 1883 M. Moore a vendu sa première commande à la Jordan Marsh Company de Boston, la seconde à Marshall Field de Chicago et la troisième à John Wanamaker de Philadelphie. Après tout ce temps, ces trois entreprises sont encore au nombre de nos clients. Elles ont beaucoup changé depuis cette époque, mais elles sont encore là.

A mesure que du nouveau matériel de bureau plus perfectionné a été mis au point, les besoins en formules commerciales



## [Text]

greatly with the introduction of computers. Business forms of various types are used both for data input and printout for computers, and high-speed printers used with computers consume vast amounts of continuous forms. I think you are all familiar with the high-speed printer used with the computer. While a lot of people are concerned about paper work, this is a bonanza as far as we are concerned, and we hope it will continue.

The Moore company prospered and expanded to meet the growing market, and in the year 1976 Moore's worldwide market volume amounted to \$1,053 million. Of this amount, \$668 million, or 63 per cent, was done in the United States and \$109 million, or 10 per cent, in Canada. The balance was in other countries. It is estimated that Moore holds about 27 to 28 per cent of the United States market and between 35 to 40 per cent of the Canadian market. Canadian statistics are not as readily available as are the United States figures. The Department of Commerce in the United States has segregated our industry as a separate industry, and figures are available for it annually. Moore operates in 35 countries throughout the world, but 73 per cent of the business is done in the United States and Canada.

It was recognized early that service in this type of business was paramount, and about 30 years ago we adopted a program of regional manufacturing plants which were specialized as to product but were established to service a limited geographical area. Today we have 43 factories in 25 states in the United States and, following the same procedure, 11 factories in Canada in four provinces. There is virtually no exchange of volume between the two countries, except on matters of equipment and machinery for production, which is all designed and manufactured by the Moore company itself, and produced in a factory down in Dover, New Hampshire. There is the shipment of that equipment into Canada for our Canadian unit, and there is also the shipment of some equipment—all it amounts to is approximately \$1½ million a year—for handling of forms. That is the only exchange of volume between the two countries.

At present there is a 20 per cent duty applied on the value of business forms moving between the two countries, and any product manufactured in one country and brought into the other must bear the imprint "Made in the United States" or "Made in Canada," as the case may be.

At the end of 1976 there were 20,036 shareholders of Moore, of which 16,512, or 82.55 per cent, were resident in Canada and 3,283, or 16.42 per cent, were resident in the United States. The balance were held in other countries. Of the total number of 28,520 million shares outstanding, 19,254 million, or 67.5 per cent, were held in Canada and 8,573 million, or 30.1 per cent, with U.S. addresses. So you can see we are a Canadian-owned company. Since the lifting of the Interest Equalization Tax two years ago there has been a slight movement of ownership from Canada to the United

## [Traduction]

ont augmenté rapidement et cette augmentation s'est encore grandement accélérée avec l'arrivée des ordinateurs. Des formules commerciales de différents genres sont utilisées, à la fois pour l'entrée des données et pour les imprimés des ordinateurs et les imprimantes rapides utilisées par les ordinateurs consomment d'énormes quantités d'imprimés continus. Je pense que vous connaissez tous très bien les imprimantes à haute vitesse utilisées par l'ordinateur. Si beaucoup de gens s'inquiètent de la quantité de paperasse, c'est une mine d'or pour nous et nous espérons que nos affaires demeurent aussi prospères.

La Moore Company a prospéré et s'est agrandie pour répondre aux besoins de plus en plus grands du marché et en 1976, le chiffre d'affaires du marché mondial de la Moore s'élevait à \$1,053,000,000. De cette somme, 668 millions de dollars soit 63 p. cent de la production, était faite aux États-Unis et 109 millions de dollars, soit 10 p. cent de la production, au Canada. Le reste se fait dans d'autres pays. On estime que la Moore détient environ 27 à 28 p. cent du marché américain et de 35 à 40 p. cent du marché canadien. Il est plus difficile d'obtenir les données statistiques au Canada qu'aux États-Unis. Le ministère du commerce américain a placé notre industrie dans une catégorie distincte, et on peut obtenir les données sur une base annuelle. La Moore fait des affaires dans 35 pays du monde, mais 73 p. cent de celles-ci se font aux États-Unis et au Canada.

On s'est vite rendu compte que, dans ce genre d'entreprise, le service est de toute première importance. Nous avons adopté il y a une trentaine d'années un programme qui consiste à établir des usines régionales spécialisées quant aux produits, mais servant à desservir une zone géographique déterminée. Nous avons aujourd'hui 43 usines dans 25 états américains et selon la même façon de procéder, 11 usines dans 4 provinces canadiennes. Il n'y a, à toutes fins pratiques, pas d'échange de marchandises entre les deux pays, sauf pour ce qui est du matériel et des machines-outils, qui sont toutes conçues et fabriquées par la Moore Company elle-même, dans une usine qui se trouve à Dover, au New Hampshire. Il y a l'expédition de ce matériel à nos établissements du Canada et il y a également l'expédition d'une certaine quantité de matériel—que pour une valeur approximative de 1.5 million de dollars par année—pour la manutention des formules. C'est le seul échange de marchandise qui se fasse entre les deux pays.

Actuellement, il y a un droit ad valorem de 20 p. cent sur les formules commerciales qui traversent la frontière entre les deux pays et tout produit manufacturé dans un pays et transporté dans l'autre doit porter l'indication «Made in United States» ou «Made in Canada», selon le cas.

A la fin de 1976, la Moore comptait 20,036 actionnaires, dont 16,512, soit 82.55 p. cent étaient canadiens et 3,283, soit 16.42 p. cent américains. Le reste des actions étaient détenues par des citoyens d'autres pays. De la valeur de l'ensemble des actions, c'est-à-dire \$28,520 millions, \$19,254 millions, soit 67.5 p. cent appartenaient à des Canadiens et \$8,573 millions, ou 30.1 p. cent appartenaient à des personnes ayant une adresse aux États-Unis. Vous pouvez donc constater que notre société appartient à des Canadiens. Depuis la levée de l'impôt compensateur de l'intérêt, il y a deux ans, il y a eu un léger

**[Text]**

States. There has been more activity in our shares in the last two years. During the period of interest equalization, of course, everything remained in the status quo.

The total number of people employed by the corporation, including our overseas subsidiaries, in 1976 was 28,192, of which 15,513, or 55 per cent, were employed in the United States and Canada. Of this number, 2,208, or 14.2 per cent, of the U.S.-Canada total were employed in Canada and 13,305, or 85.8 per cent, of the U.S.-Canada total, in the United States. The average journeyman's rate paid in Canada in 1976 was \$6.81 per hour, compared to a figure of \$5.80 per hour in the United States, so there was a substantial difference. The composite average of wages paid in Canada in 1976 was \$5.66 per hour, which includes all categories, versus \$5.26 in the United States, a difference of about 8 per cent. Since 1970, labour rates in Canada have increased 68.5 per cent, against a 50.3 per cent increase in the United States.

In addition to wage differentials, the cost of our raw material, primarily paper, is approximately 15.6 per cent higher in Canada than in the United States. You can buy fine paper in the United States at about 16 per cent less than you can in Canada. During the last six years paper prices in Canada have advanced 77.3 per cent compared to a 72.2 per cent increase in the United States. The duty on paper imported from the United States is 12.5 per cent.

**The Chairman:** Mr. Barr, I do not want to interrupt your train of thought, or your presentation, but did the wage rates you gave us include fringe benefits, or were they just the basic wage?

**Mr. Barr:** Just basic wages.

As a measure of productivity the pounds produced per 100 man-hours in the United States in 1976 was 6,707 tons versus 4,307 in Canada, a difference of 55.7 per cent. It is unfair to take that statement just as it reads, since this situation is undoubtedly due in large measure to the large volume factor in the United States which allows for a higher degree of specialization than is possible here in Canada, but even discounting for this factor, productivity is considerably higher in the United States than in Canada.

While our products are basically paper and ink, our sales approach is that of systems selling in which we construct and design forms to meet specific business applications. Because of the personalized nature of the product, fast service is paramount. To achieve superiority in service over our competition we have strategically located our manufacturing units throughout the United States and Canada to serve on a specialized basis a limited geographic region. One of the secrets of our success has been our ability through these numerous factories to meet customers' demands on service.

**[Traduction]**

mouvement des titres du Canada vers les États-Unis. Le marché de nos actions a été plus actif au cours des deux dernières années. Ce qui évidemment est dû à la compensation de l'intérêt, l'ensemble demeure inchangé.

Du nombre global de personnes employées en 1976 par la corporation, y compris par les filiales d'outre-mer, soit 28,192 personnes, il y en a 15,513, ou 55 p. cent, employées aux États-Unis ou au Canada. De ce nombre, 2,208, ou 14.2 p. cent de l'ensemble États-Unis-Canada, étaient employées au Canada et 13,305, ou 85.8 p. cent aux États-Unis. Le salaire moyen versé en 1976 aux employés non spécialisés, au Canada, était de \$6.81 l'heure, comparativement à \$5.80 l'heure aux États-Unis; il y a donc une assez grande différence. Le salaire global moyen payé au Canada en 1976 a été de \$5.66 l'heure, ce qui comprend toutes les autres catégories d'employés, autres que les employés non spécialisés, tandis qu'aux États-Unis, il était de \$5.26 l'heure, ce qui donne une différence d'environ 8 p. cent. Depuis 1970, les salaires payés au Canada ont augmenté de 68.5 p. cent, comparativement à 50.3 p. cent, aux États-Unis.

En plus de la différence de salaire, le coût de nos matières brutes, surtout celui du papier, est d'environ 15.6 p. cent plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Il est possible d'acheter du papier de bonne qualité aux États-Unis, en payant environ 16 p. cent de moins qu'au Canada. Au cours des six dernières années, les prix du papier ont augmenté de 77.3 p. cent au Canada comparativement à 72.2 p. cent aux États-Unis. On exige un droit de 12.5 p. cent sur le papier importé des États-Unis.

**Le président:** Monsieur Barr, je ne veux pas interrompre le fil de vos pensées ou de votre témoignage, mais les barèmes de salaires que vous nous avez donnés comprenaient-ils les avantages sociaux ou s'agissait-il simplement des salaires de base?

**M. Barr:** Il s'agissait seulement des salaires de base.

Pour mesurer la productivité, disons qu'aux États-Unis en 1976 on a produit 6,707 tonnes par 100 heures-homme comparativement à 4,307 au Canada, ce qui représente une différence de 55.7 p. cent. Il est injuste de considérer ces chiffres sans tenir compte du fait que cette situation est attribuable en grande partie au volume important du commerce aux États-Unis qui permet un degré de spécialisation plus poussé qu'au Canada. De plus, la productivité est considérablement plus élevée aux États-Unis qu'au Canada.

Bien que nous produisions principalement du papier et de l'encre, nos ventes se concentrent surtout dans le domaine de la conception et de l'impression de formules pour répondre à des besoins commerciaux précis. Étant donné le caractère personnel du produit, la rapidité du service revêt une importance capitale. Pour offrir un service supérieur à celui de nos concurrents, nous avons stratégiquement situé nos unités de production dans les principaux centres des États-Unis et du Canada pour offrir des services spécialisés à une région géographique restreinte. L'un des secrets de notre succès est d'avoir pu offrir un service adéquat à nos clients par l'entremise de nos diverses usines.



[Text]

Now that this distribution has been accomplished and considering the cost differentials, there is little likelihood that any change in tariff or custom duties would significantly affect the distribution of our business between the two countries. Any such reduction in duties could adversely affect the volume of business being manufactured in Canada.

Thank you for listening to this brief outline. Mr. Dunlop and I will be glad to try to answer any questions you may have.

**Senator Croll:** May I just ask one question for clarification, Mr. Chairman? I have in front of me some figures on employment benefits. Would I be right in looking under "Printing and Publishing" for your category?

**Mr. Barr:** Are you talking about the United States Department of Commerce figures?

**Senator Croll:** Yes.

**Mr. Barr:** We are a segment of the printing and publishing division, but there is a business forms section.

**Senator Croll:** It would not appear in the book, would it?

**Mr. Barr:** Usually it does. I have not seen the document you are looking at, but if it lists just the major categories, then we would come under "Printing and Publishing".

**The Chairman:** Thank you, Senator Croll, and thank you, Mr. Barr, for a most comprehensive opening statement, which certainly gives us much food for thought.

Just before calling on Senator Yuzyk to open the questions, I would like to welcome Senator Grosart back after the unfortunate fire that he suffered. Fortunately his personal safety was not at stake. We are glad to see you back, senator, looking hale and hearty.

**Senator Grosart:** It was very fortunate. I got a new suit out of it.

**The Chairman:** It was very unfortunate, however, that you lost so many personal effects, including so many precious ones.

**Senator Yuzyk:** Moore Corporation is an example of a successful Canadian multinational. We, therefore, would like to congratulate you on your success.

**Mr. Barr:** Thank you.

**Senator Yuzyk:** From statistics available to us, Moore Corporation has a very impressive record of sales. You mentioned some of the years, but I would like to review your sales record: in 1973, \$607,129,000; 1974, \$1,032,192,000; 1975, \$1,005,610,000; 1976, \$1,053,241,000.

My first question is, in looking at the figures for 1973 and 1974, what took place in 1973 and 1974 that boosted sales by nearly 100 per cent?

**Mr. Barr:** Two things happened between 1973 and 1974. One, that in 1973 we acquired a controlling interest in a

[Traduction]

Compte tenu de la répartition actuelle et des différences de coût, il est peu probable que des modifications dans les tarifs et les droits de douane aient une grande influence sur la répartition de nos usines entre les deux pays. De telles réductions de tarif ne peuvent que nuire au volume de notre commerce au Canada.

Je vous remercie de votre attention, monsieur Dunlop. Je répondrai avec plaisir à toute question que vous aimeriez poser.

**Le sénateur Croll:** Puis-je demander seulement une précision, monsieur le président? J'ai en main quelques statistiques sur les prestations d'assurance-chômage. La catégorie «Impression et publication» s'applique-t-elle à votre entreprise?

**M. Barr:** Faites-vous allusion aux statistiques du ministère du Commerce des États-Unis?

**Le sénateur Croll:** Oui.

**M. Barr:** Nous faisons partie de la Division de l'impression et de la publication, mais il y a également une section sur les entreprises d'impression de formulaires.

**Le sénateur Croll:** Elle ne paraît pas dans le livre, n'est-ce pas?

**M. Barr:** Normalement, oui. Je n'ai pas lu le document que vous avez en main, mais s'il énumère seulement les catégories principales, nous serions compris dans la Division de l'impression et de la publication.

**Le président:** Je vous remercie sénateur Croll et vous, Monsieur Barr, pour une déclaration préliminaire des plus intéressantes et des plus instructives.

Avant de demander au sénateur Yuzyk d'ouvrir la période des questions, je voudrais souhaiter la bienvenue au sénateur Grosart qui nous revient après l'incendie malheureux qui l'a affligé récemment. Heureusement, sa sécurité personnelle n'a pas été menacée. Nous sommes heureux de vous revoir sénateur et de constater que vous paraissez en pleine forme.

**Le sénateur Grosart:** L'incident a été très heureux puisqu'il m'a valu un nouveau complet.

**Le président:** Il est très malheureux, cependant, que vous ayez perdu autant d'effets personnels d'une aussi grande valeur.

**Le sénateur Yuzyk:** La société Moore est un exemple d'une société multinationale canadienne prospère. Nous voudrions donc vous féliciter de votre succès.

**M. Barr:** Je vous remercie.

**Le sénateur Yuzyk:** D'après les statistiques dont nous disposons, la société Moore possède un registre de ventes très impressionnant. Vous avez mentionné certaines années, mais je voudrais étudier vos registres de vente. En 1973, \$607,129,000; 1974, \$1,032,192,000; 1975, \$1,005,610,000; 1976, \$1,053,241,000.

Si l'on examine les chiffres de 1973 et de 1974, j'aimerais d'abord savoir ce qui s'est passé au cours de ces années pour augmenter les ventes de près de 100 p. 100?

**M. Barr:** Deux événements sont survenus entre 1973 et 1974. En 1973, nous avons acquis le contrôle de la société



[Text]

company called Lamson Industries, which is the largest business forms company in the world, outside of the United States and Canada. They added a volume of about \$250 million to sales. The other thing that happened was that in 1974 there developed a shortage of paper, particularly in the United States, and business was very good and we had a boom in sales. We increased our U.S. volume almost 35 per cent. These were factors that made for that big increase in 1973 and 1974, a combination of an acquisition plus very good business.

**Senator Yuzyk:** Originally what were the main reasons why the company decided to go into the United States?

**Mr. Barr:** As I said, Mr. Moore had tried to do some business from Toronto but found it very difficult at that time. I do not know what the duties were at that time, but it was a question of transportation and duties in order to get the product out of Toronto. He recognized that the type of business we were in, which is a service business, could not be serviced from any one spot. You had to have plants—as I said, we have 43 in the United States—all over the United States, to serve a specific market and provide that kind of service. Our competition is largely local printing companies who have set up a little segment of their business for business forms, and we have to be able to compete with local people.

**Senator Yuzyk:** I think it was possible to get cheaper power.

**Mr. Barr:** Cheaper power was an incentive back in 1883, because in Suspension Bridge, they had very inexpensive hydraulic power.

**The Chairman:** Would power be a large factor today?

**Mr. Barr:** Power is not a large factor in the business.

**Mr. Donald S. Dunlop, Treasurer, Moore Corporation Limited:** I might add, when you think back to 1883. The market that existed at that time for the product that Mr. Moore was developing, namely, the sales check book—which is two pieces of paper with a carbon in between, and you see the same product in country stores today, where the merchant uses a piece of carbon paper between two pieces of paper, one of which you receive and the other which he keeps as a record of the transaction. In those days you had, as Mr. Barr mentioned, Wanamaker's, Macie's and Gimbel's. The people who would use this type of product were fairly well established in the larger centres of the United States. If Mr. Moore had decided to stay in Canada to manufacture and ship into the United States, soon he would have been faced with some pretty strong competition and probably would not have succeeded. So he rolled up his sleeves and said, "I have to be right there."

**Senator Yuzyk:** Were there any obstacles imposed on Mr. Moore?

**Mr. Dunlop:** At that time?

**Senator Yuzyk:** In the United States.

**Mr. Dunlop:** Not to our knowledge.

[Traduction]

Lamson Industries qui est la plus grosse entreprise d'impression de formulaires au monde à l'extérieur des États-Unis et du Canada. Cette acquisition a augmenté le volume de nos ventes de près de \$250 millions. En outre, en 1974 il y a eu une pénurie de papier particulièrement aux États-Unis ce qui a eu pour effet d'augmenter le volume de nos ventes. Notre volume d'exportation aux États-Unis a augmenté d'environ 35 p. 100. Deux facteurs ont donc contribué à l'augmentation enregistrée en 1973 et 1974: le rachat d'une société et un bon chiffre d'affaires.

**Le sénateur Yuzyk:** Pourquoi votre société a-t-elle décidé de chercher des débouchés aux États-Unis?

**M. Barr:** Comme je l'ai déjà dit, M. Moore avait essayé d'établir des relations commerciales avec les États-Unis à partir de Toronto mais il avait éprouvé de nombreuses difficultés à cette époque. Je ne sais pas à combien s'élevaient alors les taxes mais le problème tenait au transport et aux taxes pour faire sortir le produit de Toronto. Il s'est rapidement rendu compte que l'entreprise, qui est une entreprise de services, ne pouvait opérer que sur place. Il fallait construire des usines—comme je l'ai dit, nous en avons 43 aux États-Unis—sur l'ensemble du territoire américain pour pouvoir s'implanter sur un marché déterminé et fournir les services demandés. La concurrence provient surtout des imprimeries locales qui se consacrent en partie à la fabrication d'imprimés commerciaux et nous devons pouvoir la soutenir.

**Le sénateur Yuzyk:** Je pensais qu'il était possible d'obtenir de l'énergie meilleur marché.

**M. Barr:** Une énergie meilleur marché pouvait constituer un stimulant en 1883, car Suspension Bridge disposait d'une énergie hydraulique bon marché.

**Le président:** L'énergie est-elle un facteur important aujourd'hui?

**M. Barr:** Non, pas très.

**M. Donald S. Dunlop, trésorier, Moore Corporation Limited:** En 1883, M. Moore mettait au point le facturier qui consistait en deux feuilles de papier séparées par une feuille de papier carbone. On peut les voir aujourd'hui dans les magasins. Le commerçant met une feuille de papier carbone entre deux feuilles de papier, vous en donne une et garde l'autre pour ses registres. A cette époque, les magasins dont a parlé M. Barr étaient Wanamaker's, Macie's et Gimbel's. Ceux qui utilisaient ces produits étaient situés dans les grandes villes des États-Unis. Si M. Moore avait décidé de les fabriquer au Canada puis de les expédier aux États-Unis, il aurait été rapidement soumis à une forte concurrence et il n'aurait certainement pas réussi. Il a donc décidé d'aller aux États-Unis.

**Le sénateur Yuzyk:** M. Moore a-t-il rencontré des obstacles?

**M. Dunlop:** A cette époque?

**Le sénateur Yuzyk:** Aux États-Unis.

**M. Dunlop:** Pas à notre connaissance.

[Text]

**Mr. Barr:** As a matter of fact, none today. We happen to be the largest supplier to the U.S. Government. The fact that we are a foreign-owned company has not mitigated against us in any way. We have complete freedom and, I might say, excellent co-operation.

**Senator Yuzyk:** What are the ingredients that have contributed to your successful expansion in the United States?

**Mr. Barr:** A combination of several things. One is technology. As I mentioned, we design and build all of our own printing equipment. A small local printer will buy one press and he has to run every type of business form on that one press. We build special machines as to type and size. We design and build them ourselves. We have the most efficient manufacturing technology in the business. That is why, incidentally, our profit margins are higher than anybody else in the business. Technology is one. The second—and it is hard to say which is more important and which comes first—is marketing. We have in the United States 2,700 well-trained systems men and excellent market coverage. They are capable of diagnosing a business forms problem and coming up with a solution. So it is a combination of market penetration, supported by good technology.

**Senator Yuzyk:** What proportion of the United States' market has the company at present for its products?

**Mr. Barr:** About 28 per cent.

**Senator Yuzyk:** That is quite large, for any company.

**Mr. Barr:** It is large enough that we are not allowed to expand in the business forms field in the United States by acquisition. We have to do it from within.

**The Chairman:** Is that the subject of a consent agreement with the trust people in the United States?

**Mr. Barr:** Yes, it is.

**Senator Yuzyk:** Do the company's U.S. plants now obtain the economies of scale which allow it to compete on equal terms with U.S. competitors?

**Mr. Barr:** The factories in the United States?

**Senator Yuzyk:** The economies of scale.

**Mr. Barr:** Yes. As a matter of fact, very much so, because they do not only get the benefit of scale, but they get the benefit of specialization. In other words, we have one plant which only runs one kind of product and keeps on running that product. They do not have to change it over. We get the benefits of that economy. That gives us a real advantage in manufacturing costs.

**Senator Yuzyk:** I would gather that you are in marketing research in the United States to keep up with any new development.

**Mr. Barr:** Yes, in Niagara Falls, New York, we have a very large central department which is primarily marketing and research and development.

[Traduction]

**M. Barr:** En fait, il n'en existe plus. Nous sommes les fournisseurs les plus importants du gouvernement américain. Le fait que nous soyons une société à capital étranger n'a pas posé de problème. Notre liberté est entière et la collaboration est excellente.

**Le sénateur Yuzyk:** Comment avez-vous réussi à vous agrandir aux États-Unis?

**M. Barr:** Grâce à plusieurs facteurs. Tout d'abord, la technologie. Comme je vous l'ai dit, nous concevons et nous fabriquons tout notre matériel d'imprimerie. Un imprimeur local achète une presse et doit imprimer toute une série d'imprimés commerciaux sur cette unique presse. Nous fabriquons des machines spéciales en fonction du type de caractère et de la taille. Nous les concevons et les fabriquons nous-mêmes. Nous possédons les meilleures techniques qui soient dans ce secteur. C'est ce qui explique d'ailleurs que nos marges bénéficiaires soient plus élevées que celles de nos concurrents. Le deuxième facteur est la commercialisation, bien qu'il soit difficile de dire lequel est le plus important. Aux États-Unis, nous avons 2,700 employés compétents et nous avons des débouchés sur le marché américain presque partout. Ils sont capable de diagnostiquer les problèmes et de trouver des solutions. Nous disposons donc des débouchés sur le marché et d'une bonne technologie.

**Le sénateur Yuzyk:** Quel pourcentage du marché américain détiennent les produits de la société à l'heure actuelle?

**M. Barr:** Environ 28 p. 100.

**Le sénateur Yuzyk:** C'est assez important pour une société.

**M. Barr:** C'est assez important pour que nous ne soyons plus autorisés à nous agrandir aux États-Unis par rachat d'une société. L'agrandissement doit être interne.

**Le président:** Cela a-t-il fait l'objet d'une entente avec les compagnies de fiducie aux États-Unis?

**M. Barr:** Oui.

**Le sénateur Yuzyk:** Les filiales américaines de la société jouissent-elles actuellement d'économies d'échelle qui leur permettent de faire une concurrence à armes égales avec leurs rivales américaines?

**M. Barr:** Les usines aux États-Unis?

**Le sénateur Yuzyk:** Les économies d'échelle.

**M. Barr:** Oui. En fait, à armes tout à fait égales puisqu'elles n'obtiennent pas seulement le profit des échelles, mais également celui de la spécialisation. Autrement dit, une usine ne fabrique qu'une sorte de produit et continue à la fabriquer. Elle ne doit pas se mettre à en produire un autre, cette économie nous se profitable. Cela nous donne un avantage réel du point de vue des coûts de la fabrication.

**Le sénateur Yuzyk:** Vous faites, je suppose, des recherches de commercialisation aux États-Unis pour vous tenir au courant de tout nouveau progrès.

**M. Barr:** Oui, à Niagara Falls (États de New-York) nous disposons d'un service central fort important axé principalement sur la recherche et le développement en matière de commercialisation.



[Text]

**Senator Yuzyk:** Do those techniques apply equally well in Canada?

**Mr. Barr:** Canada gets the benefit of all of that research.

**Senator Yuzyk:** How about innovative product lines? Do you go into innovation to produce new products?

**Mr. Barr:** Yes. As a matter of fact, most of the new products in the industry were developed by Moore. The register machine form, the Speediset form, the marginally punched continuous form for high-speed printers and, lately, our own carbonless paper. We have our own carbonless paper. We buy the material and coat it. We are the only business forms company that does that.

**Senator Carter:** When a new generation of business machines or computers comes out, they need new forms. What kind of information exchange do you have?

**Mr. Barr:** We have a very close liaison with all of the computer companies. Because of our size, we have access to these developments before they hit the market. They are very much interested in having customers able to buy suitable business forms to work their equipment. They call us in early to make sure that we can develop a construction, or lay-out, or system that will operate well with their equipment.

**Senator Carter:** Do they take your advice?

**Mr. Barr:** Yes, they do.

**Mr. Dunlop:** A recent example of this is that IBM and the other computer manufacturers have developed what they call their minicomputer, which is a small computer designed for use in what might be termed the middle market, the average smallsize business. Our problem, and theirs, was that it is fine to put a computer in a businessman's operation but if he does not have a paper system that fits the computer the machine is of absolutely no use. We designed a package of business forms for use with that particular style of computer.

**Mr. Barr:** There is a close interface between our product and the computer product, both in the hardware and software.

**Senator Yuzyk:** Do you do any research for innovative products in Canada, and have you any examples?

**Mr. Barr:** A limited amount, only, in our operating division. We have no separate research department in Canada. It is just a limited amount.

**Senator Yuzyk:** Why not, if I may ask?

[Traduction]

**Le sénateur Yuzyk:** Est-ce que ces techniques peuvent s'appliquer aussi bien au Canada?

**M. Barr:** Oui, le Canada profite de toutes ces recherches.

**Le sénateur Yuzyk:** Qu'en est-il de la production de nouveautés? Faites-vous preuve d'innovation pour produire des articles nouveaux?

**M. Barr:** Oui. En fait, la plupart des nouveaux produits de l'industrie ont été mis au point par Moore. Les formules des enregistreuses, celles du «speedy-set», les imprimés continus à perforations marginales des machines d'impression à haute vitesse et tout dernièrement notre propre papier sans carbone. Oui, nous avons notre propre papier sans carbone. Nous achetons le papier et l'enduisons d'un produit. Nous sommes la seule société productrice d'imprimés commerciaux de ce genre.

**Le sénateur Carter:** Chaque fois qu'une nouvelle série de machines de bureau ou d'ordinateurs apparaît, il faut une nouvelle gamme d'imprimés. Quel est le type de renseignement que vous échangez?

**M. Barr:** Nous sommes en liaison très étroite avec toutes les fabriques d'ordinateurs. Étant donné notre envergure, nous connaissons ces nouveautés avant qu'elles n'arrivent sur le marché. Ces sociétés s'intéressent en effet à ce que leurs clients puissent acheter les imprimés commerciaux qui correspondent à leur équipement de travail. Elles font appel à nous dans la phase initiale de fabrication pour s'assurer que nous mettions au point un appareillage ou un système qui s'adaptera bien à leur équipement.

**Le sénateur Carter:** Est-ce qu'elles suivent vos conseils?

**M. Barr:** Oui, elles les suivent.

**M. Dunlop:** Comme exemple récent, je pourrais vous citer le cas d'IBM et d'autres fabricants d'ordinateurs qui ont mis au point ce qu'ils appellent leur mini-ordinateur, petit ordinateur conçu pour être utilisé dans ce que l'on pourrait appeler le marché moyen, c'est-à-dire dans l'entreprise moyenne de petite dimension. Notre problème et le leur n'était pas le fait, excellent en lui-même, d'intégrer un ordinateur aux activités de l'homme d'affaires, mais de lui fournir des imprimés commerciaux adaptés à l'ordinateur, faute desquels la machine ne lui servirait absolument à rien. Nous avons donc conçu un ensemble d'imprimés s'adaptant à ce type particulier d'ordinateur.

**M. Barr:** Il existe une relation étroite entre ce que nous produisons et ce que produisent les sociétés d'ordinateur, aussi bien du point de vue de l'ordinateur lui-même que du point de vue du logiciel.

**Le sénateur Yuzyk:** Faites-vous actuellement au Canada des recherches en vue de fabriquer un nouveau produit et pouvez-vous nous en donner des exemples?

**M. Barr:** Notre division de l'exploitation ne fait que quelques recherches. Nous n'avons pas de service de recherches distinct au Canada. Il ne s'agit que de quelques recherches.

**Le sénateur Yuzyk:** Et pourquoi n'en faites-vous pas, si je puis le demander?



[Text]

**Mr. Barr:** That is a good question. In order to get the experience and background, the people we need, we find the talent in the United States. There were not people available in Canada to do this kind of work. Because of the tax situation, it was virtually impossible to bring people from the United States to Canada, because a man making, say, \$25,000 a year in the States has to be given a 33½ per cent increase in Canada just so that he breaks even, so there was no way we could bring the technicians from the United States to Canada to do this job. These are all men who have spent many years in the business, in various phases of it, who have been brought together in this research group.

**Senator Yuzyk:** The Canadian government has been offering certain incentives.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Yuzyk:** Have you been taking advantage of any of these incentives to produce any new products here or to improve your products in Canada?

**Mr. Barr:** No, we have not.

**Senator Macnaughton:** Where is your R&D plant located?

**Mr. Barr:** It is in Niagara Falls, New York, and we are just building a new facility on Grand Island, New York, which is between Niagara Falls and Buffalo. It is located there primarily because the people are there. At one time, until very recently, it was a major manufacturing centre for us, although we closed down our large plant in Niagara Falls about three years ago.

**Senator Macnaughton:** Then you would have subsections, I presume, in different plants?

**Mr. Barr:** In different divisions. We operate with autonomous operating divisions. There are five divisions in the United States and each division does a certain amount of this, which is directed and controlled by the central research group.

**Senator Macnaughton:** Your allocation for research is substantial, I suppose.

**Mr. Barr:** Yes. The actual central research is at \$5 million a year; the total research would be about \$7½ million a year.

**Mr. Dunlop:** Mr. Barr mentioned one of our new products, the carbonless paper product. The first production operation for that product was in Canada, in our Toronto plant. That is where we started things off on it.

**Mr. Barr:** The first coater we ever installed was in Toronto, and the first product on the market was in Canada.

**Senator Croll:** You have mentioned customers who stayed with you from almost the beginning. You did not mention any in Canada. Was not Moore doing business with Eatons and some of the other groups who were in business then?

[Traduction]

**M. Barr:** Voilà une bonne question. Pour trouver les personnes dont nous avons besoin, c'est-à-dire qui ont l'expérience et la formation voulues, nous puisons aux États-Unis. Il n'existait pas au Canada de personnes pouvant effectuer ce genre de travail. Aussi, étant donné la situation fiscale, il était pratiquement impossible de faire venir des chercheurs des États-Unis au Canada, puisqu'un homme gagnant, disons, \$25,000 par an aux États-Unis doit obtenir une augmentation de 33½% au Canada pour ne pas subir de pertes; c'est pourquoi il était impossible de faire venir des techniciens des États-Unis au Canada pour ce travail. Les hommes qui composent ce groupe de recherche ont passé de nombreuses années dans ce commerce et en connaissent les diverses phases.

**Le sénateur Yuzyk:** Pourtant le gouvernement du Canada a proposé des mesures incitatives.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Yuzyk:** Est-ce que vous en profitez pour fabriquer de nouveaux produits ici ou améliorer vos produits au Canada?

**M. Barr:** Non, nous ne le faisons pas.

**Le sénateur Macnaughton:** Où votre usine de recherche et de développement est-elle située?

**M. Barr:** Elle est à Niagara Falls (État de New-York) et nous sommes en train de construire de nouvelles installations à Grand Island (État de New-York), qui se trouve entre Niagara Falls et Buffalo. Elle sera édifée à cet endroit, essentiellement parce que c'est là que sont les spécialistes. À un moment donné nous avions là jusqu'à récemment un centre important de fabrication, bien que nous ayons fermé les portes de notre grosse usine de Niagara Falls il y a environ 3 ans.

**Le sénateur Macnaughton:** Vous avez donc des sous-sections, je suppose, dans diverses usines?

**M. Barr:** Dans différentes divisions. Nous fonctionnons par l'intermédiaire de divisions qui se gèrent d'une façon autonome. Nous avons cinq divisions aux États-Unis et chacune d'elles fait une partie de la recherche qui est dirigée et contrôlée par le groupe central de recherche.

**Le sénateur Macnaughton:** Vos subventions sont très importantes, je suppose?

**M. Barr:** Oui. À l'heure actuelle, la recherche centrale reçoit environ \$5 millions par an et l'ensemble de la recherche environ \$7½ millions par an.

**M. Dunlop:** Monsieur Barr a évoqué l'un de nos nouveaux produits, à savoir le papier carbone. La première opération de fabrication pour ce produit a été réalisée au Canada, dans notre usine de Toronto. C'est là que nous avons commencé la fabrication de ce produit.

**M. Barr:** La première machine que nous avons installé l'a été à l'usine de Toronto, et les premiers produits ont été commercialisés au Canada.

**Le sénateur Croll:** Vous avez évoqué des clients qui vous sont restés fidèles presque depuis le début. Vous n'avez évoqué aucun client canadien. Est-ce que Moore n'a pas travaillé avec Eatons et quelques autres groupes qui étaient alors en activité?

[Text]

**Mr. Barr:** I do not know that. I haven't any record of that.

**Senator Croll:** But you have a record of the Americans?

**Mr. Barr:** Yes, because the first equipment we built was put in the Suspension Bridge factory, whereas Mr. Moore was operating in Canada at that time with Grip Publishing, where he was using a standard printing press and I do not think he had the facility to manufacture that kind of product.

**Senator Croll:** There was no demand for it?

**Mr. Barr:** Very little demand. There were not very many large department stores in Canada at that time.

**Senator Croll:** We always thought we had one great big one ever since time began.

**Mr. Barr:** I would think we probably were doing business with Eatons. We are certainly doing so now, and have for many years, and we probably were then.

**Senator Croll:** It is really not important. Perhaps Mr. Dunlop can answer this. You gave us the base wages of \$6.81 in Canada and \$5.80 in the United States. I happened to look up the employee benefits from the Commerce Department, which is a year different, and there was one made by Thorne Riddell & Co. Have you ever had occasion to see that one?

**Mr. Barr:** No, I haven't seen it, but I know the name.

**Senator Croll:** You know they make an annual study. I am assuming for the moment that you are unionized in both countries.

**Mr. Barr:** No, that is not true. As a matter of fact, we have a limited number of union plants in the United States. In the United States we have 43 plants and eight are union plants. In Canada we have eleven plants and seven of them are union plants.

**Senator Croll:** As between comparable unionized plants and non-unionized plants—and you would not have them non-unionized very long unless you were paying comparable wages—

**Mr. Barr:** We pay the same rates in non-union plants as we do in the union plants.

**Senator Croll:** What is the difference between employee benefits?

**Mr. Barr:** The employee benefits for both countries are just about the same.

**Senator Croll:** Is that 35 per cent, 33 per cent?

**Mr. Barr:** I cannot give it to you in a percentage. Do you have that?

**Mr. Dunlop:** No, I do not have that information here.

**Senator Croll:** Are they just about the same?

**Mr. Barr:** They are about the same. The pension plans are comparable; social security is comparable; there is not much difference in the fringe benefits; the vacation benefits are all the same.

[Traduction]

**M. Barr:** Je ne le sais pas. Je n'ai aucune donnée là-dessus.

**Le sénateur Croll:** Mais vous avez des données sur les clients américains?

**M. Barr:** Oui, car le premier équipement que nous avons construit a été installé dans l'usine de Suspension Bridge, alors que M. Moore travaillait à cette époque au Canada avec Grip Publishing, il employait un matériel d'impression traditionnelle et je ne pense pas qu'il avait la possibilité de fabriquer ce genre de produit.

**Le sénateur Croll:** Y avait-il de la demande pour ce produit?

**M. Barr:** Il y en avait très peu. Il n'y avait pas beaucoup de grands magasins à rayons au Canada à cette époque.

**Le sénateur Croll:** Nous avons toujours pensé que nous en avions un très grand depuis le début.

**M. Barr:** Je pense que nous faisons probablement affaires avec Eatons. Nous le faisons certainement maintenant, et depuis des années, et nous le faisons probablement alors.

**Le sénateur Croll:** Ce n'est pas vraiment important. Monsieur Dunlop pourrait peut-être répondre à cela. Vous nous avez donné des salaires de base de \$6.81 au Canada et de \$5.80 aux États-Unis. J'ai eu l'occasion de voir les bénéfices des employés du service commercial, pour une autre année, notamment ceux de la Thorne Riddell et Company. Avez-vous eu l'occasion de les voir?

**M. Barr:** Non je ne les ai pas vus, mais je donnais ce nom.

**Le sénateur Croll:** Ils font une étude annuelle. Je suppose qu'actuellement, vos employés sont syndiqués dans les deux pays.

**M. Barr:** Non, ce n'est pas vrai. En vérité, les travailleurs d'un nombre limité de nos usines des États-Unis sont syndiqués. Aux États-Unis, nous avons 43 usines, dont 8 seulement ont des travailleurs syndiqués. Au Canada, nous avons 11 usines et 7 d'entre elles ont des travailleurs syndiqués.

**Le sénateur Croll:** Pour faire une comparaison entre les usines syndiquées et les usines non syndiquées—et elles ne resteraient pas longtemps en dehors des syndicats, à moins que vous n'acceptiez de payer des salaires comparables—

**M. Barr:** Nous payons exactement les mêmes salaires dans les deux types d'usines.

**Le sénateur Croll:** Quelle est la différence entre les bénéfices des employés?

**M. Barr:** Dans les deux pays, ils sont à peu près équivalents.

**Le sénateur Croll:** S'agit-il de 35 p. 100, 33 p. 100?

**M. Barr:** Je ne peux pas vous le donner en pourcentage. Avez-vous cela?

**M. Dunlop:** Non je n'ai pas ce renseignement ici.

**Le sénateur Croll:** Sont-ils exactement équivalents?

**M. Barr:** Ils sont à peu près équivalents. Les plans de retraite sont comparables; la sécurité sociale est comparable; il n'y a pas une grande différence au niveau des avantages sociaux; les congés sont exactement les mêmes.



[Text]

**Senator Croll:** How do you remain competitive with a difference of almost \$1 in your base salary?

**Mr. Barr:** We compete in the United States with other people who are on that basis, but we could not compete out of Canada. I assume that our competitors are paying the same rate in Canada as we are, so we can compete against them.

**Senator Croll:** None of your goods are exported?

**Mr. Barr:** No, practically none.

**Senator Croll:** No duty?

**Mr. Dunlop:** There is 20 per cent on business forms imported into Canada from the States, but the amount of business forms brought into Canada is very limited.

**Mr. Barr:** Negligible.

**Senator Croll:** And exported, the Americans charge what?

**The Chairman:** Twenty per cent both ways.

**Mr. Barr:** Twenty per cent both ways; it is reciprocal.

**Mr. Dunlop:** That is not really a point, because we set up our operations in Canada to compete within the Canadian marketplace. In the United States we have operations that compete in the United States marketplace. There is very little importing or exporting.

**Senator Carter:** With your lower wages and lower costs in the United States, would it not pay you to close down the Canadian plant and supply the Canadian market from the United States?

**Mr. Barr:** Not with a 20 per cent duty.

**Senator Carter:** You cannot overcome that 20 per cent?

**Mr. Barr:** No.

**Mr. Dunlop:** And freight.

**Mr. Barr:** You would find yourself in a very difficult position to be selling forms printed here in the United States. You have to put that imprint on every form you print and I think there would be resentment when dealing with a foreign manufacturer. We do not have that today. I think it would be very difficult to go either way across the border.

**Senator Carter:** I thought you said at the beginning that the founder, Mr. Moore, went to the United States for two reasons—one was the tariff?

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Carter:** The other was that he had transportation and prompt delivery?

**Mr. Barr:** Those were the two factors.

**Senator Carter:** These two factors are still operative?

[Traduction]

**Le sénateur Croll:** Comment pouvez-vous rester concurrentiels avec une différence de presque un dollar dans les salaires de base?

**M. Barr:** Nous rivalisons aux États-Unis avec des compagnies qui versent les mêmes salaires, mais nous ne serions pas compétitifs au dehors du Canada. Je suppose que nos concurrents payent les mêmes salaires que nous, au Canada, c'est pourquoi nous pouvons rivaliser avec eux.

**Le sénateur Croll:** N'exportez-vous aucun de vos produits?

**M. Barr:** Non, pratiquement aucun.

**Le sénateur Croll:** N'y a-t-il pas de droits de douanes?

**M. Dunlop:** Il y a un droit de douane de 20 p. 100 sur les formulaires commerciaux importés des États-Unis au Canada, mais le nombre des formulaires commerciaux importés au Canada est très limité.

**M. Barr:** Il est négligeable.

**Le sénateur Croll:** Et pour les exportations, que demandent les Américains?

**Le président:** Les droits de douanes sont de 20 p. 100 dans les deux sens.

**M. Barr:** Oui, c'est réciproque; 20 p. 100 dans les deux sens.

**M. Dunlop:** Ce n'est pas vraiment important, car nous réalisons nos activités au Canada pour rivaliser à l'intérieur du marché Canadien. Aux États-Unis, nous rivalisons sur le marché américain. Il y a très peu d'importations ou d'exportations.

**Le sénateur Carter:** Étant donné que les coûts et les salaires sont plus bas aux États-Unis, n'auriez-vous pas intérêt à fermer l'usine canadienne et à approvisionner le marché canadien à partir des États-Unis?

**M. Barr:** Pas avec des droits de douane de 20 p. 100.

**Le sénateur Carter:** Ne pouvez-vous pas surmonter ces 20 p. 100?

**M. Barr:** Non.

**M. Dunlop:** Il faut tenir compte du transport.

**M. Barr:** Il serait très difficile de vendre aux États-Unis des formulaires imprimés au Canada. Le lieu d'impression doit figurer sur chaque formulaire, et je pense que cela constituerait un obstacle pour traiter avec un commerçant étranger. Nous ne le faisons pas aujourd'hui. Je pense qu'il serait très difficile d'importer ou d'exporter.

**Le sénateur Carter:** Il me semble que vous avez au début motivé par deux raisons le départ du fondateur initial, monsieur Moore, pour les États-Unis. L'une concernait le tarif douanier.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** La seconde concernait les transports et la nécessité d'une livraison rapide.

**M. Barr:** Ce sont bien là les deux facteurs.

**Le sénateur Carter:** Ces deux facteurs sont-ils toujours valables aujourd'hui?



[Text]

**Mr. Barr:** They are still there, yes.

**Mr. Dunlop:** We have a number of customers, both in Canada and in the United States, who rely very heavily on us, or on our competitors, to provide them with the product when they need it. In order to provide that amount of service, so that when a payroll is being run the forms are on hand to run the payroll so that people get paid on time, we have to locate our manufacturing operations strategically in the marketplace. Also, we must have warehousing facilities so that when customer X telephones to pay that he needs 200,000 of whatever product tomorrow, we can deliver tomorrow. That is the service aspect of this industry.

**Senator Croll:** What is patentable about your forms, or is anything patentable?

**Mr. Barr:** We have some patents; we have copyrights and patents on construction. We have a form which we use for direct mail which is an insert with carbon in between, something such as is used for T-4 slips. Certain constructions are patented. That is the type; it is a construction patent usually and the other is a copyright.

**Senator Croll:** I do not know what it is, but it sounds very good.

**Mr. Barr:** It is the way the form is folded; we have a basic patent on the Speediset, which is a set of forms, glued at one end, with the carbon narrowing at one end and it is snapped apart. That patent has expired, but we had it for years.

**The Chairman:** So some of your products are patentable?

**Mr. Barr:** Oh, yes.

**The Chairman:** For instance, the package mentioned by Mr. Dunlop that you make for the minicomputer, would that be patentable?

**Mr. Dunlop:** No, because I do not believe there is anything that different in the package.

**Mr. Barr:** There is nothing unique in the package.

**Senator Laird:** Mr. Chairman, could I ask this supplementary question? It appears obvious that your strength lies in know-how and technology and not in patents; is that correct?

**Mr. Barr:** That is right. However, the patents in our business are very hard to defend. We have spent a great deal of money on patent suits, but the attitude of the courts in the United States with respect to patents now is such that it simply depends on which jurisdiction we are in and which judge hears the trial. Some are for patents and some are against them, and it is not a very solid base. Therefore, we depend on technology and know-how.

**Mr. Dunlop:** And marketing.

[Traduction]

**M. Barr:** Ils le sont, oui.

**M. Dunlop:** Nous avons, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, un bon nombre de clients qui nous font entièrement confiance, à nous ou à nos concurrents, pour qu'un produit leur soit livré au moment où ils en ont besoin. Pour assurer ce volume de service, de sorte que lorsqu'une liste de paye est établie, les formules soient à portée de la main pour que les gens puissent être payés à temps, nous devons situer nos usines de fabrication à des endroits stratégiques du marché. Nous devons également posséder des entrepôts de sorte que lorsque le client X téléphone pour dire qu'il a besoin de 200,000 articles de n'importe quel produit le lendemain, nous puissions les lui livrer. C'est là l'aspect du service de cette industrie.

**Le sénateur Croll:** Que pouvez-vous faire breveter dans vos formules, y a-t-il quelque chose qui puisse l'être?

**M. Barr:** Nous avons certains brevets; nous avons des droits d'auteur et des brevets de fabrication. Nous utilisons une formule pour le courrier direct qui consiste en un feuillet composé de papiers carbonés qui ressemble un peu au feuillet T-4. Certaines fabrications sont brevetées. C'est le type de fabrication; il s'agit habituellement d'un brevet de fabrication et l'autre est un droit de reproduction.

**Le sénateur Croll:** Je ne sais pas ce que c'est, mais cela semble très bon.

**M. Barr:** Cela dépend de la façon dont la formule est pliée; nous avons un brevet de base pour le Speediset; c'est un ensemble de formules, collées à une extrémité, dont le papier carbone rétréci à une extrémité est détachable. Ce brevet est expiré, mais nous l'avons eu pendant des années.

**Le président:** Ainsi, certains de vos produits peuvent-être brevetés.

**M. Barr:** Oh, oui.

**Le président:** Par exemple, l'ensemble mentionné par M. Dunlop pour petits ordinateurs; pourriez-vous le faire breveter?

**M. Dunlop:** Non, parce que je ne crois pas qu'il n'y ait rien de différent dans cet ensemble.

**M. Barr:** Il n'y a rien d'unique.

**Le sénateur Laird:** Monsieur le président, pourrais-je poser une autre question? Il semble évident que votre solidité réside dans le savoir-faire et la technologie et non dans les brevets; est-ce exact?

**M. Barr:** C'est exact; les brevets sont, dans notre entreprise, très difficiles à défendre. Nous avons dépensé beaucoup d'argent dans des poursuites pour contrefaçon de brevets et l'attitude des tribunaux, à cet égard aux États-Unis, est telle que cela dépend uniquement de la juridiction et du juge qui préside le procès. Certains sont en faveur des brevets et d'autres sont contre et les raisons qui les motivent ne sont pas très solides. En conséquence, nous dépendons de la technologie et du savoir-faire.

**M. Dunlop:** Et de la commercialisation.

[Text]

**Senator Macnaughton:** As a supplementary question to that, Mr. Chairman, may I ask: Do you have a special school for training your salesmen?

**Mr. Barr:** Each one of these autonomous divisions has its own school; Canada has its own, but the curriculum is all developed by central departments.

**Senator Macnaughton:** It is much more than just technology then; it is knowing how to sell it.

**Mr. Barr:** It is knowing how to use it and apply it. It costs us approximately \$15,000 to train a salesman, before he even starts.

**Mr. Dunlop:** Also, that training is not a matter of going in to a customer and selling a pencil; we are selling a system and our salesmen must appreciate business systems and practices. They must know what purchasing agents do in various types of business; they must have an appreciation of that in order to sell effectively, and this is all part of our training program.

**Mr. Barr:** But we go further than that and do a tremendous job in market research. Our salesmen are given lists of cards and books and when they go, for instance, into a lumber yard with 28 employees, they know exactly what they can sell them and are familiar with their applications and key operations. They are also aware of the potential in a particular account; we have every major account listed by potential and we know whether we obtain 10 per cent, 50 per cent or 100 per cent of the potential. These salesmen are routed on a call-frequency system. For instance, in the case of the Ford Motor Company and General Motors, of course, we have two or three men who live there all the time. The same is true of Sears' Roebuck; they are there every day and have desks in the offices of the customer, on which they work out new products for them.

**The Chairman:** I wonder if the members of the committee would agree that it might be useful to ask Mr. Dunlop to let us have subsequently by mail, subject to Senator Croll's questions with respect to fringe benefits, some concrete information. You have given us the hard figures with respect to wages; we have had, as I recall, ATCO testimony with respect to the fringe benefits between American and Canadian operations, but it would be nice to have that in hard testimony, as opposed to only an opinion. If you could let us have those figures, it would be worthwhile.

Would the committee agree that we ask Mr. Dunlop to do that?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Mr. Dunlop:** I will certainly do so.

**Senator Grosart:** Your sales figures seem to indicate that there is very little or no cross-trade between Canada and the United States, but you are selling substantially in Europe and the United Kingdom.

[Traduction]

**Le sénateur Macnaughton:** De plus, monsieur le président, puis-je demander s'il y a une école spéciale de formation pour vos vendeurs?

**M. Barr:** Chacune de ces divisions autonomes possède sa propre école; le Canada en a une, mais le programme d'étude est mis au point par les services centraux.

**Le sénateur Macnaughton:** Il s'agit plus que de technologie alors; de savoir comment vendre les produits.

**M. Barr:** C'est savoir comment l'utiliser et l'appliquer. Il nous en coûte environ \$15,000 pour former un vendeur, avant qu'il ne commence même à travailler.

**M. Dunlop:** De plus, cette formation ne consiste pas à montrer comment vendre un crayon à un client. Nous vendons un système et nos vendeurs doivent connaître les systèmes et les pratiques des entreprises. Ils doivent connaître le travail des agents d'achat dans différents genres d'entreprises; ils doivent le savoir afin de vendre efficacement. Tout cela fait partie de notre programme de formation.

**M. Barr:** Mais nous allons beaucoup plus loin et faisons un travail immense en recherche de marchés. Nos vendeurs reçoivent des listes de cartes et de livres et lorsqu'ils se rendent, par exemple, sur un chantier de bois où travaillent 28 employés, ils savent exactement ce qu'ils peuvent leur vendre et connaissent l'application et le fonctionnement de leurs produits. Ils connaissent également le potentiel d'un compte particulier; nous avons une liste de chaque compte important établie selon le potentiel et nous savons si nous pouvons obtenir 10%, 50% ou 100% du potentiel. Ces vendeurs se rendent dans ces entreprises selon un système de fréquence des appels. Par exemple, dans le cas de Ford Motor Co. et de General Motors, évidemment, nous avons deux ou trois vendeurs qui sont là en permanence. Ceci s'applique également à Sears' Roebuck; les vendeurs se rendent chaque jour dans ces entreprises et ont des pupitres dans les bureaux de nos clients, où ils établissent pour eux les nouveaux produits.

**Le président:** Je me demande si les membres du comité conviennent qu'il serait utile de demander à M. Dunlop de nous faire parvenir, par courrier plus tard sous réserve des questions du sénateur Croll, en ce qui concerne les avantages marginaux, quelques renseignements concrets? Vous nous avez fourni des chiffres en ce qui concerne les salaires; nous avons eu, si je me souviens bien, les témoignages d'ATCO en ce qui concerne les bénéfices marginaux entre les entreprises américaines et canadiennes, mais il serait bon d'avoir des renseignements exacts, au lieu, tout simplement, d'opinions. Il serait utile de consulter ces chiffres.

Le comité accepte-t-il que nous demandions à M. Dunlop de nous les faire parvenir.

**Des voix:** Adopté.

**M. Dunlop:** Je le ferai certainement.

**Le sénateur Grosart:** Vos statistiques de vente semblent indiquer qu'il y a très peu ou pas d'échanges de produits entre le Canada et les États-Unis, mais que vous vendez des quantités significatives de produits en Europe et au Royaume-Uni.



[Text]

**Mr. Barr:** As a matter of fact, Senator Grosart, there is no interchange even between the United Kingdom and France, the United Kingdom and Europe. Even within the European Common Market we manufacture in each country what is used in that country; practically nothing goes across the borders.

**Senator Grosart:** No, but the statement I made was that you are selling in Europe and in the United Kingdom.

**Mr. Barr:** But we are manufacturing everything we sell there.

**Senator Grosart:** Yes, but I did not ask that. You are selling in Europe and in the United Kingdom and I just want a reply to that: Are there any tariff barriers prohibiting the Canadian company from selling there?

**Mr. Barr:** I cannot answer that; we have never attempted to do so. Because of the service situation, it would just be an impracticable thing to attempt to manufacture in Canada and ship to the United Kingdom and Europe. Our normal deliveries must be within a matter of two or three weeks and unless we were to ship by air, in which event we would be killed by transportation charges, I do not believe it would be practicable to do that.

**Senator Grosart:** You have not found it to be so; you have taken the other way, but many Canadian companies have taken the other approach, which is the one in which I believe this committee is particularly interested. How can a company such as yours increase its Canadian exports? This has not been your decision; you have decided to go the foreign path.

**Mr. Barr:** The difficulty is that our product does not lend itself to export, really. It is a service product and not something we can make up and put on shelves. Each one is personalized and printed for a customer and we must wait for the order before we start. If we were selling goods off the shelf, we might be able to move some merchandise that way.

**Senator Grosart:** Have you ever examined the position from the point of view of Canadian export sales, seeing that you are a Canadian company? Do you feel any responsibility as to that aspect?

**Mr. Barr:** If there were export sales, I would be more competitive exporting from the United States than from Canada.

**Senator Grosart:** That is what I expected you to say.

**Mr. Barr:** Yes.

**Senator Grosart:** So there is no incentive whatsoever in your business to produce in Canada and sell abroad?

**Mr. Barr:** No.

[Traduction]

**M. Barr:** Incidemment, Sénateur Grosart, il n'y a pas plus d'échanges entre le Royaume-Uni et la France qu'il y en a entre le Royaume-Uni et l'Europe. Même dans les pays du Marché commun, nous fabriquons à l'intérieur de chaque pays les produits qui seront utilisés dans ce pays; à peu près aucun produit ne traverse les frontières.

**Le sénateur Grosart:** Ce n'est pas ce que je prétendais. Je disais que vous vendiez vos produits en Europe et au Royaume-Uni.

**M. Barr:** Mais nous fabriquons tout ce que nous vendons là.

**Le sénateur Grosart:** Oui, mais ce n'est pas ce que je vous demandais. Je prétends que vous vendez vos produits en Europe et au Royaume-Uni et je veux tout simplement savoir s'il existe des barrières tarifaires qui empêchent votre filière canadienne de vendre ses produits à l'étranger?

**M. Barr:** Je ne peux répondre à cette question; nous n'avons jamais tenté de le faire. Compte tenu des services, il serait pratiquement impossible de tenter de fabriquer un produit au Canada et de l'expédier au Royaume-Uni et en Europe. Nos délais de livraison doivent se limiter à deux ou trois semaines et, à moins que nous projetions d'expédier nos produits par avion, dans lequel cas les frais de transport viendraient à bout de notre rentabilité, je ne crois pas qu'il serait possible de le faire.

**Le sénateur Grosart:** Vous n'avez pas jugé bon de le faire; vous avez opté pour un autre moyen, mais un grand nombre de sociétés canadiennes ont adopté l'autre méthode, celle qui, à mon avis, intéresse particulièrement le comité. Comment une société comme la vôtre peut-elle augmenter ses exportations de produits canadiens? Vous n'avez pas pris ce genre de décision; vous avez choisi de fabriquer vos produits à l'étranger.

**M. Barr:** Le problème, c'est qu'en réalité, notre produit ne se prête pas à l'exportation. Nous vendons un produit de service et non un produit que nous pouvons fabriquer et mettre en étalage. Nos produits sont personnalisés et imprimés au nom du client et nous devons attendre la commande avant de commencer à les fabriquer. Si nous vendions des produits en étalage, nous pourrions peut-être choisir cette méthode de commercialisation.

**Le sénateur Grosart:** Avez-vous déjà envisagé d'exporter vos produits à l'étranger, en tant que société canadienne? Croyez-vous avoir une responsabilité à cet égard?

**M. Barr:** Si nous nous intéressions aux exportations, il serait plus avantageux, compte tenu de la concurrence, d'exporter nos produits des États-Unis plutôt que du Canada.

**Le sénateur Grosart:** C'est ce que je voulais vous entendre dire.

**M. Barr:** Évidemment.

**Le sénateur Grosart:** Ainsi, vous ne vous sentez nullement incité à fabriquer au Canada et à vendre ensuite à l'étranger?

**M. Barr:** Non.



[Text]

**Senator Croll:** If I were your customer, how often would you sell to me—once, twice, six or seven times a year?

**Mr. Barr:** It would depend upon how large a customer you were. If you were Sears Roebuck, we would be selling to you every day. If you were a small company, with maybe five applications, we would sell you one application once a year, which would be five times a year we would be selling to you, depending on the applications you would have for our products—in other words, if you required cheques, purchase orders, invoices, bills of lading.

**Senator Croll:** I do not stock these things too much.

**Mr. Barr:** No, you do not stock them, but the average purchase would be for approximately one year's supply for each application.

**Senator Grosart:** You have a general product in addition to your specialized product. What percentage of your sales would be your generalized product, the type of thing you sell to department stores?

**Mr. Barr:** I am not sure that I understand, senator. We sell department stores the cheques, or we sell them card-sets of the type used when payment is made by Chargex or Master Charge.

**The Chairman:** I think Senator Grosart's question is related to the forms that would be stocked by department stores.

**Senator Grosart:** Forms that would be sold through department stores.

**Mr. Barr:** We do not sell forms through department stores. We have a small line of stock forms which we sell through stationers, but that is a very small percentage of our total sales.

**Senator Grosart:** What percentage of your sales are actually personalized directly to the purchaser, other than a mere change of name on the form in question?

**Mr. Barr:** I would say 65 per cent of our forms are personalized. The largest part of the non-personalized product is what we call line forms, that are used in computers for listing purposes.

**Senator Grosart:** What percentage of the Canadian market do you now have?

**Mr. Barr:** Between 35 and 40 per cent.

**Senator Grosart:** Slightly higher than your percentage of the American market?

**Mr. Barr:** Yes.

**Senator Grosart:** How does that compare with your percentage of foreign markets, such as the United Kingdom and the European Economic Community?

[Traduction]

**Le sénateur Croll:** Si j'étais votre client, combien de fois par année me vendriez-vous? Une fois, deux fois, six fois ou sept fois par année?

**M. Barr:** Cela dépendrait de votre importance comme client. Si vous étiez la société Sears' Roebuck, nous vous vendrions tous les jours. Si vous étiez une société moins importante, qui n'utiliserait peut-être que cinq formulaires, nous vous vendrions chacun de ces formulaires une fois par année, soit cinq fois par année, dépendant du genre de besoin que vous auriez de nos formulaires, en d'autres termes, de vos besoins en chèque, en bons d'achat, en factures, en feuilles d'expédition, etc.

**Le sénateur Croll:** Je n'accumule pas trop de toutes ces choses.

**M. Barr:** Non, vous ne les accumulez pas, mais votre commande moyenne refléterait vos besoins annuels pour chacun de ces formulaires.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez des formulaires uniformes, en plus de vos formules personnalisées; quel pourcentage de vos ventes représentent vos ventes de formulaires uniformes du genre de ceux que vous vendez aux magasins à rayons?

**M. Barr:** Je ne suis pas certain de saisir, sénateur. Nous vendons des chèques aux magasins à rayons, ou nous leur vendons des jeux de formules du genre de celles utilisées pour enregistrer les paiements faits avec Chargex ou Master charge.

**Le président:** Je crois que la question du sénateur Grosart se rapporte aux formulaires que les magasins à rayons gardent en stock.

**Le sénateur Grosart:** Les formulaires vendus par les magasins à rayons.

**M. Barr:** Nous ne vendons pas de formulaires par l'intermédiaire des magasins à rayons. Nous avons une petite quantité de formulaires que nous vendons dans les magasins de fournitures de bureaux. Mais cela représente un très faible pourcentage de nos ventes totales.

**Le sénateur Grosart:** Quel pourcentage de vos ventes sont effectivement personnalisées pour les besoins du client, autrement qu'en inscrivant simplement le nom du client sur le formulaire en question?

**M. Barr:** Je dirais que 65% de nos formulaires sont personnalisés. La plus grande partie de nos produits non personnalisés est constituée par ce que nous appelons les formules linéaires qui sont utilisées pour les inscriptions sur ordinateur.

**Le sénateur Grosart:** Quel pourcentage du marché canadien avez-vous?

**M. Barr:** Entre 35 et 40%.

**Le sénateur Grosart:** Légèrement plus élevé que votre pourcentage du marché américain?

**M. Barr:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** Comment cela se compare-t-il à votre pourcentage des marchés étrangers, tel que celui du Royaume-Uni et de la Communauté économique européenne?

[Text]

**Mr. Barr:** It varies from country to country. We have about 40 per cent of the U.K. market, whereas we have only 18 per cent of the market in France. We have a very high percentage of the South African market, in the order of 60 per cent, and high percentages of the New Zealand and Australian markets, and about 20 to 25 per cent of the market in the Scandinavian countries.

**Senator Grosart:** Do you sell any substantial amounts in any countries where you do not have a plant?

**Mr. Barr:** That would be the case in West German and Puerto Rico. We have a licensee in West Germany who, in return for a technology fee and a management fee, is licensed to manufacture our products for that market. Also, we make some sales to Iron Curtain countries through Austria, but such sales are limited. We have manufacturing plants in all other countries where we have sales.

**Senator Grosart:** Taking all of the invisibles into consideration, is there a substantial net flow of invisibles into Canada?

**Mr. Barr:** Yes, we bring about \$30 million a year in dividends into Canada from the United States. In addition, something of the order of \$2 million in management and technology fees come into Canada.

**Senator Grosart:** But not on product sales, because you are not selling your products.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Grosart:** How large is the flow-back in invisibles from other countries?

**Mr. Barr:** Approximately \$1.5 million in dividends comes from the acquisition in the United Kingdom, together with about \$800,000 in technology fees, for a total of approximately \$2.5 million from the U.K.

**Senator Grosart:** How have you financed the long series of takeovers you have had?

**Mr. Barr:** When we acquired the additional 32 per cent of Lamson in 1973, we financed it through a convertible debenture for \$50 million which we sold at that time. That 32 per cent is owned by Moore Corporation Limited. We are now in the process of bidding for the remaining 48 per cent of Lamson, and that will be financed by funds transferred from the U.S. company to Moore Corporation Limited.

**Senator Grosart:** For what purpose do you use the invisible flow-back of capital? Do you use it to finance your operations in Canada?

**Mr. Barr:** No. We bring sufficient capital into Canada from the U.S. company to finance Canadian dividends. We leave the balance in the United States for development of the business, unless we get into a new acquisition such as the one I am

[Traduction]

**M. Barr:** Il varie d'un pays à l'autre. Nous avons environ 40 p. 100 du marché du Royaume-Uni, tandis que nous n'avons que 18 p. 100 du marché en France. Nous avons un pourcentage très élevé du marché sud-africain, de l'ordre de 60 p. 100, et de forts pourcentages des marchés néo-zélandais et australien, ainsi qu'environ 20 à 25 p. 100 du marché des pays scandinaves.

**Le sénateur Grosart:** Vendez-vous des quantités importantes dans les pays où vous n'avez pas d'usine?

**M. Barr:** Ce serait le cas en Allemagne de l'Ouest et à Porto-Rico. Nous avons un détenteur de licence en Allemagne de l'Ouest, qui en échange de droits de gestion et d'utilisation de nos techniques, peut fabriquer nos produits destinés à ce marché. De même, nous effectuons quelques ventes dans les pays du rideau de fer par l'intermédiaire de l'Autriche, mais elles sont restreintes. Nous avons des usines de fabrication dans tous les autres pays où nous écoulons nos produits.

**Le sénateur Grosart:** En tenant compte de toutes les recettes invisibles, y a-t-il un afflux net important des recettes invisibles au Canada?

**M. Barr:** Oui, chaque année nous transférons des États-Unis environ 30 millions de dollars de dividendes au Canada. En outre, un montant de l'ordre de 2 millions de dollars en droits de gestion et d'utilisation de nos techniques, est transféré au Canada.

**Le sénateur Grosart:** Mais pas les montants des ventes de vos produits, parce que vous ne vendez pas vos produits.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Quelle est l'importance des recettes invisibles qui proviennent d'autres pays?

**M. Barr:** Environ 1.5 million de dollars en dividendes proviennent de l'acquisition que nous avons faites au Royaume-Uni, ainsi qu'environ \$800,000 de droits sur les techniques, soit un total d'environ 2.5 millions de dollars qui proviennent du Royaume-Uni.

**Le sénateur Grosart:** Comment avez-vous financé la longue série de prises de contrôle que vous avez effectuées?

**M. Barr:** Lorsque nous avons acquis les 32 p. 100 complémentaires de Lamson en 1973, nous avons financé cette acquisition au moyen d'obligations convertissables d'une valeur de 50 millions de dollars que nous avons vendues à ce moment-là. Moore Corporation Limited détient ces 32 p. 100. Actuellement nous présentons une soumission pour l'acquisition des 48 p. 100 restants de Lamson et cette transaction sera financée à l'aide de fonds versés par notre entreprise aux États-Unis à Moore Corporation Limited.

**Le sénateur Grosart:** A quelle fin faites-vous rentrer ces capitaux sous forme de recettes invisibles? Les utilisez-vous pour financer vos entreprises au Canada?

**M. Barr:** Non, nous transférons au Canada suffisamment de capitaux de nos entreprises implantées aux États-Unis pour financer les dividendes que nous distribuons au Canada. Nous laissons le solde aux États-Unis pour l'expansion de notre



[Text]

talking about where we bring the money to Canada from the United States in order to make the acquisition.

**Senator Grosart:** Do you make individual decisions in each country as to the percentage of your after-tax profit that will be distributed in dividends, or is that a general decision?

**Mr. Barr:** Generally speaking, with the Lamson acquisition we agreed we would pay out 50 per cent in dividends. That was one of the covenants we had to give the Bank of England in order to make the acquisition. However, if we are successful in acquiring the remaining 48 per cent, there will be no limitation on dividends at all.

**Mr. Dunlop:** Generally speaking, when the corporate dividend payout is running around 40 per cent of net profit, the general policy is that each of the subsidiary companies should contribute 40 per cent of its net profit towards the corporate dividend.

**Senator Grosart:** You just have the one corporate dividend?

**Mr. Dunlop:** That is right.

**Senator Grosart:** You do not have separate corporate structures covering your plants elsewhere?

**Mr. Dunlop:** We have separate legal entities, separate companies. For example, the name of the legal entity in the United States is Moore Business Forms Incorporated. That company files an income tax return in the United States and pays a dividend following the general policy, that I just enunciated, to Moore Corporation Limited, the holding Company in Canada, and the holding company in Canada, in turn, pays the dividend out to the shareholders.

**Senator Grosart:** So, it is on the basis of a consolidated balance sheet?

**Mr. Dunlop:** The figures that the shareholders of Moore Corporation Limited see are consolidated figures, yes.

**Senator Grosart:** And the dividend would be on the basis of the consolidated balance sheet?

**Mr. Dunlop:** That is correct.

**Senator Grosart:** Mr. Barr, you said that a tariff reduction would have a very serious effect on your business. I think you indicated the main effect would be to increase exports from the American plants to Canada rather than the other way around.

**Mr. Barr:** I said it could adversely affect the Canadian manufacturers. We have in Honesdale, Pennsylvania, for example, the most efficient stock forms plant in the world. It has an amazingly low operating cost. If there were no tariffs, the temptation would be to bring those forms into Canada from the United States. They are not personalized forms.

[Traduction]

entreprise, à moins que nous ne procédions à une nouvelle acquisition telle que celle dont j'ai parlé, des États-Unis nous transférons des fonds au Canada afin de procéder à cette acquisition.

**Le sénateur Grosart:** Prenez-vous des décisions particulières dans chaque pays quant au pourcentage de vos bénéfices après impôt pour la distribution des dividendes, ou s'agit-il d'une décision générale?

**M. Barr:** En général, dans le cas de l'achat de Lamson nous avons convenu que nous verserions 50 p. 100 en dividendes. C'était un des accords que nous avons conclus avec la Banque d'Angleterre afin de faire cette acquisition. Toutefois, si nous réussissons à acquérir les 48 p. 100 restants, aucune limite ne sera imposée pour la distribution des dividendes.

**M. Dunlop:** En général, lorsque l'ensemble des dividendes que versent une société s'élève à environ 40 p. 100 du bénéfice net, la politique générale est que chacune des filiales doit verser 40 p. 100 de son bénéfice net au bénéfice social.

**Le sénateur Grosart:** Vous n'avez qu'un bénéfice social?

**M. Dunlop:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Vous n'avez pas de structures distinctes pour vos établissements dans d'autres pays?

**M. Dunlop:** Nous avons des entités juridiques séparées, des entreprises distinctes. Par exemple, le nom de notre entité juridique aux États-Unis est Moore Business Forms Incorporated. Cette société présente une déclaration d'impôts aux États-Unis et verse un dividende conformément à la politique générale que j'ai indiquée en ce qui concerne Moore Corporation Limited, la société de contrôle au Canada et à son tour cette dernière distribue des dividendes aux actionnaires.

**Le sénateur Grosart:** C'est en fonction d'un bilan consolidé?

**M. Dunlop:** Les chiffres que voient les actionnaires de Moore Corporation Limited sont des chiffres consolidés, oui.

**Le sénateur Grosart:** Les dividendes seraient en fonction du bilan consolidé?

**M. Dunlop:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur Barr, vous avez déclaré qu'une réduction du tarif douanier aurait de très graves répercussions sur votre entreprise. Je crois que vous avez indiqué qu'elles entraineraient principalement l'accroissement des exportations de votre établissement américain, vers le Canada, au lieu que ce soit le contraire qui se produise.

**M. Barr:** J'ai déclaré que cette mesure pourrait avoir des répercussions défavorables pour les fabricants canadiens. Par exemple, nous avons à Honesdale en Pennsylvanie, l'établissement le plus efficace de formules courantes au monde. Son coût d'exploitation est étonnamment faible. S'il n'y avait pas de tarif douanier, on serait tenté d'importer ces formules au Canada, des États-Unis. Il ne s'agit pas de formules particulières.



[Text]

**Senator Grosart:** If there were complete free trade, then, you feel the Canadian corporation would suffer?

**Mr. Barr:** I think it would. Had there been free trade 20 years ago, I think we would have strategically located our plants in a different way. It is quite possible that a plant in Windsor would be serving the Detroit area. Now that we are fairly well organized, however, with 43 plants in the United States, it would take a long time to change that.

**Senator Grosart:** In rough order of priority, what would you say are the product price advantages of your American versus your Canadian operations? I am thinking of such factors as wages, capital costs, taxes, and so forth.

**Mr. Barr:** The major element of cost would be material. Material is the largest component in our manufacturing cost.

**Senator Grosart:** Why does it cost you more to purchase paper in Canada than it does in the United States?

**Mr. Barr:** To my mind, it is a matter of economies of scale. I am not a paper expert, but we have visited the types of new paper machines that they have installed throughout New England, the Midwest and the south. These machines use very high tonnages, thereby allowing for economies of scale. It would be very difficult for the Canadian paper industry to compete with the U.S. industries in the manufacture of fine papers.

**Senator Grosart:** This would only apply to fine papers?

**Mr. Barr:** Yes, I am only talking about fine papers. We do not use any newsprint.

**Senator Grosart:** And is this a paper from American pulp or other products?

**Mr. Barr:** Some of it is from Canadian pulp, but most of it is from American pulp.

**Senator Grosart:** But you can actually buy a finished product whose main component is Canadian, or a Canadian resource, cheaper in the United States than you can buy it here?

**Mr. Barr:** That is correct.

**Senator Grosart:** You have mentioned one restriction that you run across in the United States, and that is their Competition Act. What other restrictions do you run across in your policy of acquisition of existing plants or companies?

**Mr. Barr:** Only the one. Fifteen or seventeen years ago we made an acquisition at Green Bay, Wisconsin, and at that time the Anti-Trust Division from Washington made an investigation and they allowed us to keep the company, but said that from then on we could not expand by acquisition in the business forms field because of upsetting the market. That is the major restriction we have.

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** S'il y avait le libre-échange complet, dans ces conditions vous pensez que la société canadienne en souffrirait?

**M. Barr:** Oui. Si le libre échange avait existé il y a vingt ans, stratégiquement, nos établissements seraient situés à des points différents. Il est très possible qu'un établissement implanté à Windsor servirait la région de Détroit. Toutefois, maintenant que nous sommes assez bien organisés, ayant 43 établissements aux États-Unis, il faudra beaucoup de temps pour changer cela.

**Le sénateur Grosart:** Par ordre de priorité, quels avantages, au niveau du prix de revient, vos exploitations américaines ont-elles sur vos usines canadiennes? Je pense à des facteurs tels que les salaires, les dépenses d'immobilisation, les impôts et ainsi de suite.

**M. Barr:** Le principal élément des dépenses serait le matériel. C'est l'élément le plus important du coût de fabrication.

**Le sénateur Grosart:** Pourquoi cela vous coûte-t-il plus cher d'acheter du papier au Canada qu'aux États-Unis?

**M. Barr:** A mon avis, c'est une question d'économies d'échelle. Je ne suis pas un expert en matière de papier, mais nous avons vu les nouvelles machines de fabrication du papier qu'ils ont installées en Nouvelle-Angleterre, dans le Midwest et dans le sud. Ces machines ont un tonnage très élevé, ce qui permet de réaliser des économies d'échelle. L'industrie canadienne du papier aurait beaucoup de difficulté à concurrencer les industries américaines qui se spécialisent dans la fabrication du papier de qualité.

**Le sénateur Grosart:** Cela ne s'appliquerait qu'au papier de qualité?

**M. Barr:** Oui, je ne parle que du papier de qualité. Nous ne fabriquons pas de papier-journal.

**Le sénateur Grosart:** Et ce papier est-il fabriqué avec de la pulpe provenant des États-Unis ou avec d'autres produits?

**M. Barr:** Une partie de ce papier est fabriquée avec de la pulpe provenant du Canada, mais la plus grande partie est fabriquée avec de la pulpe provenant des États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Mais en réalité, vous pouvez acheter un produit fini dont le principal composant provient du Canada ou est une ressource canadienne qui coûte moins cher aux États-Unis qu'au Canada?

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez parlé d'une restriction dont vous devez tenir compte aux États-Unis, notamment la Loi sur la concurrence. Quelles autres restrictions vous empêchent de poursuivre votre politique d'acquisition d'usines ou de compagnies?

**M. Barr:** Il n'y en a pas d'autre. Il y a quinze ou dix-sept ans de cela, nous avons acheté une compagnie à Green Bay, dans le Wisconsin, et à cette époque-là, la division anti-coalition de Washington avait fait une enquête et nous avait permis de garder la compagnie, mais elle nous avait signifié qu'à partir de ce moment-là, nous ne pourrions plus prendre d'expansion dans ce genre d'affaires par l'acquisition de compagnies parce

[Text]

**The Chairman:** But can you expand in any other way?

**Mr. Barr:** We can expand from within. We can go as big as we want from within, but not by way of acquisition.

**Senator Grosart:** Under these priorities, Mr. Barr, you said that the first appears to be materials. What would the others be?

**Mr. Barr:** The second would be labour costs.

**Senator Grosart:** And what about taxation, where would that come?

**Mr. Dunlop:** Corporate taxation?

**Senator Grosart:** Yes.

**Mr. Dunlop:** Actually Canadian corporate taxation is lower than U.S. corporate taxation.

**Senator Grosart:** That is the one particular corporate tax, but we have had many complaints here that the tax climate in the United States is much more favourable to business than it is in Canada.

**The Chairman:** This, of course, is manufacturing taxation you are speaking of and it is at a lower rate.

**Mr. Dunlop:** Even before you take into consideration the manufacturing and processing tax arrangement in Canada, in our situation the U.S. rate of tax, including state tax—and we have state taxes in most of the states—averages approximately 51½ per cent in the United States. The comparable rate in Canada, including provincial tax, is approximately 48 per cent before manufacturing and processing arrangements.

**Mr. Barr:** These are just corporate income taxes.

**Mr. Dunlop:** And before investment tax credit is taken into consideration. Investment tax credit in Canada is 5 per cent and in the United States it is 10 per cent.

**Senator Grosart:** And what does that do to these figures?

**Mr. Dunlop:** Obviously, it is going to bring the overall U.S. rate closer to the Canadian rate.

**Senator Grosart:** Are there any other tax components that would affect the general principle of favourability or unfavourability?

**Mr. Dunlop:** As far as a company or a corporation is concerned, I do not think so, but on the personal front I think that we all understand that generally speaking—and it all depends on which state of the union you happen to be living in—I think it is fair to say that the personal income tax rate in the United States is lower than it is in Canada.

[Traduction]

que cela provoquerait un déséquilibre sur le marché. C'est la seule restriction qui représente vraiment un obstacle pour nous.

**Le président:** Mais pouvez-vous donner de l'expansion à votre entreprise d'une autre manière?

**M. Barr:** Nous pourrions grossir de l'intérieur. Nous pourrions investir pour développer ce que nous avons déjà, mais nous ne pouvons pas acquérir d'autres compagnies.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur Barr, vous avez dit que la première priorité était la machinerie. Quelles sont les autres priorités?

**M. Barr:** La seconde priorité est le coût de la main-d'œuvre.

**Le sénateur Grosart:** Et que dire des impôts? A quel rang placez-vous cela?

**M. Dunlop:** L'impôt sur les sociétés?

**Le sénateur Grosart:** Oui.

**M. Dunlop:** A l'heure actuelle, l'impôt canadien sur les sociétés est moins important que l'impôt américain.

**Le sénateur Grosart:** Nous ne parlons ici que de l'impôt sur les sociétés. Mais nous avons reçu de nombreuses plaintes selon lesquelles le climat fiscal des États-Unis est beaucoup plus sain pour les affaires que celui qui règne au Canada.

**Le président:** Évidemment, vous parlez de l'impôt industriel et le taux y est plus bas.

**M. Dunlop:** Même avant de tenir compte des arrangements fiscaux en vigueur au Canada concernant la fabrication et la transformation, dans la situation où nous sommes, le taux d'imposition américain, qui comprend l'impôt de l'État—et presque tous les États prélèvent des impôts—est d'environ 51.5 p. 100 aux États-Unis. Le taux correspondant au Canada, compte tenu de l'impôt provincial, est d'environ 48 p. 100 avant d'appliquer les accords fiscaux concernant la fabrication et la transformation.

**M. Barr:** Il ne s'agit que de l'impôt sur le revenu des sociétés.

**M. Dunlop:** Et nous n'avons pas encore parlé des exemptions fiscales touchant les investissements. L'exemption en vigueur au Canada est de 5 p. 100 et celle des États-Unis est de 10 p. 100.

**Le sénateur Grosart:** Et par quoi cela se traduit-il, en chiffres?

**M. Dunlop:** Évidemment, cela a pour effet de rapprocher le taux global américain du taux canadien.

**Le sénateur Grosart:** Existe-t-il d'autres éléments d'ordre fiscal susceptibles de rendre la situation générale plus favorable ou moins favorable?

**M. Dunlop:** Dans la mesure où nous parlons d'une compagnie ou d'une société, je ne crois pas qu'il y en ait d'autre, mais en ce qui nous concerne, je crois que nous comprenons tous—et cela dépend de l'État dans lequel vous vivez—qu'en général le taux d'impôt sur le revenu des particuliers est plus bas aux États-Unis qu'au Canada.



[Text]

**Senator Grosart:** What about other factors? For example, you have such things as market orientation and transport. I am trying to get these pluses and minuses in some kind of order of priority, because we have had a good deal of evidence indicating company-to-company variation in these elements. Up to now we have dealt with material, labour costs and taxes.

**Mr. Dunlop:** Then there is productivity.

**The Chairman:** But these all go into productivity, and Senator Grosart is trying to get you to break them down.

**Senator Grosart:** Not necessarily. We have some figures here which indicate a distinction between wage costs and productivity, and wage costs are absolute in these terms you have given us, but the productivity is relative.

**Mr. Barr:** It is very hard, actually, to make a true comparison of productivity. It is not the efficiency of the worker, but the type of volume you are running. Our average run in Canada would be much smaller than our average run in the United States, and this makes a tremendous difference in productivity.

**Senator Grosart:** How would your transport costs compare? You are serving the whole of the Canadian market and you are serving the whole U.S. market so, as a comparison, how would transport costs compare in the two countries?

**Mr. Dunlop:** I have had our people produce comparable figures here. If we take a truckload of 24,000 lbs. which we are shipping from Niagara Falls, N.Y., to New York City, based on the information provided, the cost per hundredweight is 44 cents. A similar truck run running from Toronto to Montreal costs 48 cents.

**Senator Croll:** Would that be the same distance?

**Mr. Dunlop:** No, it is 100 miles less from Toronto to Montreal. But it is 44 cents per hundredweight for a 100 miles in the United States and it is 48 cents per hundredweight for 100 miles in Canada.

**Senator Grosart:** That is in this part of Canada.

**Mr. Dunlop:** From Toronto to Montreal, currently.

**Senator Grosart:** But this would not apply to your overall transportation costs?

**Mr. Barr:** Well, we would not be shipping from Toronto to the West Coast; we would ship out of Winnipeg. Because of the strategic location of our plants, both in Canada and the United States, our freight costs and transportation costs are less than 5 per cent of the value of the product.

**Senator Grosart:** What we are concerned about in this committee is whether the time is coming when, because of these

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Que dire des autres facteurs? Par exemple, vous parlez de l'orientation du marché et du transport. Ce que je veux, c'est obtenir un ordre de priorité pour ces avantages et ces inconvénients, parce que de nombreux témoignages ont révélé que, sur ce plan, la situation variait d'une compagnie à l'autre. Jusqu'à maintenant, nous avons parlé de la machinerie, du coût de la main-d'œuvre et de l'impôt.

**M. Dunlop:** Il y a ensuite la productivité.

**Le président:** Mais tout ce que nous venons de voir fait partie de la productivité et le sénateur Grosart voudrait que vous expliquiez ce point en détails.

**Le sénateur Grosart:** Pas nécessairement. Nous avons en mains des statistiques qui indiquent l'existence d'une distinction entre les coûts salariaux et la productivité; les coûts salariaux constituent des valeurs absolues, selon les renseignements que vous nous avez donnés, alors que la productivité est un facteur relatif.

**M. Barr:** En réalité, il est très difficile de faire une comparaison réelle de la productivité. Il ne s'agit pas de l'efficacité du travailleur, mais bien du volume de production obtenu. Notre production moyenne au Canada est nettement inférieure au rendement que nous obtenons aux États-Unis et cela se reflète par une différence énorme sur le plan de la productivité.

**Le sénateur Grosart:** Et comment vos coûts de transport se comparent-ils? Vous desservez tout le marché canadien ainsi que l'ensemble du marché américain; par conséquent, comment vos coûts de transport se compareraient-ils dans les deux pays?

**M. Dunlop:** J'ai demandé à notre personnel de préparer des statistiques comparatives. Considérons le transport d'une charge de camion de 24,000 livres de Niagara Falls, dans l'État de New York jusqu'à la ville de New York: sur la foi des renseignements fournis, le coût aux 100 livres s'établit à 44c. Le transport d'une charge semblable qui serait acheminée de Toronto jusqu'à Montréal coûterait 48c.

**Le sénateur Croll:** La distance serait-elle la même?

**M. Dunlop:** Non, le trajet Toronto-Montréal compte 100 milles de moins. Les frais s'établissent cependant à 44c. les 100 livres pour 100 milles parcourus aux États-Unis et à 48c. les 100 livres pour 100 milles parcourus au Canada.

**Le sénateur Grosart:** Cela vaut pour cette partie-ci du Canada.

**M. Dunlop:** Pour la distance qui sépare Montréal de Toronto en fonction des coûts actuels.

**Le sénateur Grosart:** Cela ne s'applique toutefois pas à l'ensemble de vos coûts de transport?

**M. Barr:** Nous n'expédions pas de marchandise de Toronto jusqu'à la Côte ouest. Dans un tel cas, nos envois partent de Winnipeg. A cause des points stratégiques que nous avons choisis pour construire nos usines, au Canada aussi bien qu'aux États-Unis, nos coûts de fret et de transport représentent moins de 5 p. 100 de la valeur du produit.

**Le sénateur Grosart:** Ce qui préoccupe notre comité, c'est de savoir si nous sommes déjà dans une situation où l'ensemble



[Text]

factors favouring location in the United States, we are ever going to be able to export anything in the manufacturing field. All the pros seem to be in favour of having a plant in the United States. So, this is one of the major concerns we have in this committee.

**Mr. Dunlop:** I think one of the basic ingredients contributing to the problem in Canada of developing exports is the Canadian cost of producing. This does not apply to our product, but if we could develop an export market for a product and then produce it in large volume in Canada, you would start getting the economies of scale that we are enjoying in the United States in our product, and with a large volume base you can then start to export and compete on price in the world marketplace.

**Senator Grosart:** The Auto Pact answer would not apply to you?

**Mr. Dunlop:** No

**Senator Laird:** It would not do your business any good at all, would it?

**Mr. Barr:** No, not any good at all.

**Senator Grosart:** Well, of course, they said the same thing about the Auto Pact originally, or at least some people did, anyway. But our problem here is the question as to whether we are going to go back to being hewers of wood and drawers of water. Is this the only thing we are going to be able to export? You say yours is a particular case, but from the evidence we have had here it is not all that particular because some very large firms with a very different type of product, not a specialized product, are doing exactly the same thing. Do you think this is the pattern of the future for the Canadian manufacturing industry?

**Mr. Barr:** I think it ties into the markets and the size of the markets, and you really have to be manufacturing close to your markets. With most products you are going to do a better job if you are located in the market, and it would be very difficult to operate out of one country and develop a market in another. For example, if Mr. Moore had decided to stay in Canada we would be a very small company today. We have 500 competitors in the United States who would be ready to gobble us up.

**Senator Grosart:** Well, I can understand that from the point of view of your company's success story there are good reasons, but we are looking at the whole future of the Canadian manufacturing industry.

**Mr. Barr:** But it is not all a loss situation. We are bringing \$30 million or \$40 million a year back into Canada, with most

[Traduction]

des facteurs favorables à l'implantation des usines aux États-Unis nous empêchera à tout jamais d'effectuer des exportations de quelque produit que ce soit dans le secteur de la fabrication. Tous les avantages semblent peser en faveur de la construction de l'usine aux États-Unis. Et cela préoccupe beaucoup notre comité.

**M. Dunlop:** Je crois que l'un des éléments fondamentaux du problème que connaît le Canada pour ce qui est d'accroître ses exportations réside dans les coûts de production qui y existent. Cela ne s'applique pas à notre produit, mais si nous pouvions nous assurer un marché d'exportation pour un produit et ensuite le produire en grande quantité au Canada, il serait alors possible de commencer à réaliser des économies d'échelle semblables à celles que nous procure notre produit aux États-Unis et une fois qu'un volume de production important est assuré, on peut commencer et à offrir des prix concurrentiels sur les marchés mondiaux.

**Le sénateur Grosart:** La solution du Pacte de l'Automobile ne s'appliquerait dans votre cas?

**M. Dunlop:** Non.

**Le sénateur Laird:** Cette solution ne serait aucunement avantageuse pour votre entreprise, n'est-ce pas?

**M. Barr:** En effet, ce ne serait profitable d'aucune façon.

**Le sénateur Grosart:** Il faut se souvenir que l'on a dit la même chose au sujet du Pacte de l'Automobile lorsqu'il a été mis en vigueur; c'était en tout cas l'opinion de certains intéressés. Mais le problème qui nous préoccupe vraiment, c'est de savoir si nous allons redevenir des bucherons et des pourvoyeurs d'eau. Allons-nous devoir nous contenter d'exporter ces deux produits? Vous dites que votre industrie représente un cas particulier; pourtant, d'après les témoignages que nous avons entendus, c'est loin d'être un cas isolé, puisque des sociétés très importantes intéressées à des produits d'un type très différent et non pas à des produits spécialisés, font exactement la même chose. Croyez-vous que c'est là le sort que l'on réserve à l'industrie manufacturière canadienne?

**M. Barr:** Je crois que tout est fonction des marchés de l'importance de ces marchés-ci; il faut vraiment que les usines soient situées à proximité des marchés. En ce qui touche la plupart des produits, il est beaucoup plus facile d'obtenir un rendement satisfaisant si la fabrication est effectuée dans le secteur même qui constitue le marché visé; de la même façon, il serait très difficile de fabriquer un produit dans un pays en tentant de lui trouver des débouchés dans un autre. Par exemple, si M. Moore avait décidé de rester au Canada, notre société serait aujourd'hui une entreprise de très petite envergure. Les 500 concurrents auxquels nous faisons face aux États-Unis seraient prêts à nous absorber.

**Le sénateur Grosart:** Je comprends très bien que du point de vue de votre compagnie, compte tenu du succès éclatant qui a couronné vos efforts, vous avez de bons arguments. Cependant, nous examinons actuellement l'avenir global de l'industrie manufacturière canadienne.

**M. Barr:** N'oubliez pas qu'il y a aussi des points positifs. Nous rapportons annuellement au Canada de \$30 à \$40

[Text]

of it being paid out to Canadian shareholders — including some in this room, I hope.

**Senator McElman:** Mr. Chairman, did I understand the witness to say to Senator Grosart, concerning a breakdown of comparable costs with respect to the acquisition of fine paper and whether it is cheaper to buy it in the United States than it is to buy it in Canada, that the Canadian component, being raw wood or semi-processed wood, forms a large part of that United States product? Did the witness say, "Yes," to that question? Is that accurate?

**Mr. Barr:** No, that is not correct. Some Canadian pulp is used, but the bulk is from the United States.

**Senator Croll:** Do individual consumers have direct dealings with your company?

**Mr. Barr:** No, not direct; we have no retail stores.

**Senator Macnaughton:** You could sell him some common stock.

**Mr. Barr:** We would like to do that, yes.

**The Chairman:** On the point you were making, Senator McElman, whether or not the fine paper plants in the United States buy their pulp competitively from an American, a Canadian or a Scandinavian supplier, it is cheaper to buy the fine paper product from the United States plant as opposed to the Canadian plant.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator McElman:** It is important to appreciate that Canadian pulp is not a large component, Mr. Chairman. That was the point I was making.

**The Chairman:** That is correct. It is not an important component of that fine paper run in the United States, you are quite right.

**Senator Rowe:** Mr. Barr, is the Moore family still connected with the Moore Corporation?

**Mr. Barr:** Not in any official capacity. Some of Mr. Moore's descendants still have shares, but they are small holdings.

**Senator Rowe:** It is no longer a family business?

**Mr. Barr:** I believe the grandson is a salesman for us in Atlanta, Georgia.

**Senator Rowe:** Your company is the largest of its kind in the world. Who are your nearest two or three competitors?

**Mr. Barr:** There are two competitors in the United States. There is the Uarco Company in Chicago, and the Standard Register Company in Dayton, Ohio. They have about \$170 million each. The largest competitor in Canada is R. L. Crain, here in Ottawa.

**The Chairman:** How does Crain compare to your company?

[Traduction]

millions; la majeure partie de ces dividendes est d'ailleurs versée à des actionnaires canadiens et entre autres à certaines personnes qui se trouvent actuellement dans cette salle, du moins je l'espère.

**Le sénateur McElman:** Monsieur le président, ai-je bien entendu le témoin dire au sénateur Grosart, en ce qui concerne une ventilation des coûts comparables relativement à l'acquisition de papier fin, à savoir s'il est plus économique de l'acheter aux États-Unis plutôt qu'au Canada, que l'élément canadien, en l'occurrence du bois brut ou du bois semi-traité, constitue un élément important du produit américain? Le témoin a-t-il répondu «oui» à cette question? Est-ce exact?

**M. Barr:** Non, ce n'est pas exact. On utilise un peu de pâte canadienne, mais surtout de la pâte américaine.

**Le sénateur Croll:** Les consommateurs individuels peuvent-ils s'adresser à votre société?

**M. Barr:** Non, pas directement. Nous avons des magasins de détail.

**Le sénateur Macnaughton:** Vous pourriez lui vendre du stock commun.

**M. Barr:** Nous aimerions le faire, oui.

**Le président:** Sur le point que vous aviez soulevé, sénateur McElman, à savoir si oui ou non les usines de papier fin des États-Unis achètent leur pulpe de fournisseurs concurrents canadiens ou scandinaves, il est plus économique d'acheter le papier fin d'une usine américaine que d'une usine canadienne.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Il est important de se rendre compte que la pâte canadienne ne constitue pas un élément important, monsieur le président. C'est là où je voulais en venir.

**Le président:** C'est exact. Il ne s'agit pas d'un élément important de cette usine de papier fin américaine. Vous avez bien raison.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur Barr, la famille Moore est-elle encore associée à la société Moore?

**M. Barr:** Non, pas officiellement. Certains des descendants de M. Moore possèdent encore des actions; mais il s'agit de petits portefeuilles.

**Le sénateur Rowe:** Il ne s'agit donc plus d'une entreprise familiale.

**M. Barr:** Je crois que le petit-fils est un de nos vendeurs à Atlanta, en Georgie.

**Le sénateur Rowe:** Votre société est la plus grande en son genre au monde. Quels sont vos deux ou trois plus proches concurrents?

**M. Barr:** Nous avons deux concurrents aux États-Unis. Il s'agit de la société UARCO de Chicago et de la société Standard Register de Dayton, Ohio. Elles représentent chacune environ \$170 millions. Notre plus grand concurrent au Canada, est la société R. L. Crain d'Ottawa.

**Le président:** Comment la société Crain se compare-t-elle à la vôtre?



[Text]

**Mr. Barr:** R. L. Crain had \$43 million in 1975 compared to our \$1 billion.

**The Chairman:** But in Canada, though.

**Mr. Barr:** In 1975 we has \$99 million in Canada compared to \$43 million for Crain.

**The Chairman:** So Crain is almost half as large as your company in Canada.

**Mr. Barr:** That is correct.

**Senator Rowe:** Is it correct that there is no multi-national company threatening your position at this moment?

**Mr. Barr:** To my knowledge, there is none. There are companies with dealings in Mexico and in some of the Caribbean islands, but we are the only multi-national company in the business.

**Senator Rowe:** You have been in business for over 90 years. During that length of time there must have been hundreds or even thousands of companies which started out in the same business. Why have you been so successful? Is it because, from a chronological point of view, you were the first to go into the business and therefore have the most experience, or are there some other factors that are not so readily apparent?

**Mr. Barr:** One reason for our success has been our willingness to spend money on research and development, particularly technological development. That was true even as early as the turn of the century, when Mr. Moore went out and bought a machine shop in Dover, New Hampshire, and then has a group of engineers invent and develop production equipment tailored to make this kind of product. We have kept up that attitude. We spend more money on research and development today than the whole of the rest of the industry put together. We have brought out many firsts. Our latest first is our own, superior type of carbonless paper. We have developed a technique of making capsules and coating paper with them in order to eliminate the use of carbon paper.

There are two reasons: one is research and development, which has given us technology; the other is dedication to marketing. We are a marketing-oriented company. We decided we would penetrate the market, and today you will hear our competitors saying that there is no way they can keep up with Moore, because Moore covers everybody. We cover every possible prospect. Those are the two factors which I think have given us the advantage.

**Senator Grosart:** Mr. Barr, does R. L. Crain have plants in foreign countries?

**Mr. Barr:** So far as I know, Crain operates only in Canada.

**Senator Rowe:** Mr. Chairman, another factor contributing to the success of the Moore company may be its good leadership.

[Traduction]

**M. Barr:** Le chiffre d'affaires de R. L. Crain était de \$43 millions en 1975 à comparer à 1 milliard de dollars pour notre société.

**Le président:** Et au Canada?

**M. Barr:** En 1975 notre chiffre d'affaires s'élevait à \$99 millions au Canada à comparer à \$43 millions pour Crain.

**Le président:** Donc la société Crain est presque moitié aussi importante que votre société au Canada.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Rowe:** Est-il exact qu'il n'y a aucune société multinationale qui menace votre position pour le moment?

**M. Barr:** A ma connaissance il n'y en a aucune. Il y a des sociétés qui font affaire à Mexico et d'autres dans les Caraïbes mais nous sommes la seule multinationale dans ce domaine.

**Le sénateur Rowe:** Vous êtes en affaires depuis 90 ans. Au cours de cette période, il doit y avoir eu des centaines et même des milliers de sociétés qui ont essayé de se lancer sur le même marché. Pourquoi tant de succès? Est-ce parce que vous étiez les premiers dans ce domaine et que vous avez plus d'expérience ou y a-t-il d'autres facteurs qui ne sont pas aussi apparents?

**M. Barr:** Une des raisons de notre succès a été notre empressément à dépenser de l'argent pour la recherche et le développement, surtout le progrès technologique. C'était vrai même au tournant du siècle, lorsque M. Moore a acheté un atelier d'usinage à Dover au New Hampshire et a demandé à un groupe d'ingénieurs d'inventer et de mettre au point un équipement sur mesure lui permettant de fabriquer ce produit. Nous avons conservé cette attitude. Nous dépensons plus d'argent pour la recherche et le développement aujourd'hui que toutes les autres industries réunies. Nous avons mis sur le marché un grand nombre de produits de première qualité. Notre dernier produit de surchoix est notre œuvre, un papier carbone de qualité supérieure. Nous avons mis au point une technique nous permettant de faire des capsules et d'en couvrir le papier de façon à éliminer le papier carbone.

Il y a deux raisons: l'une est la recherche et le développement qui nous a donné la technologie et l'autre c'est notre culte de la commercialisation. Nous sommes une société axée sur la commercialisation. Nous avons décidé que nous nous infiltrerions sur les marchés et aujourd'hui nous entendons nos concurrents dire qu'ils ne peuvent d'aucune façon nous emboîter le pas parce que Moore s'adresse à tous. Nous servons tous les clients possibles. Il s'agit, je crois, des deux facteurs qui nous ont donné l'avantage.

**Le sénateur Grosart:** M. Barr: La société R. L. Crain a-t-elle des usines à l'étranger?

**M. Barr:** D'après ce que je sais, Crain n'a qu'une seule usine au Canada.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur le président, un autre facteur qui a contribué au succès de la société Moore est peut-être sa bonne Direction.



[Text]

**The Chairman:** Mr. Barr is far too modest to have suggested that, Senator Rowe, but I am sure it must be a large factor.

**Senator Rowe:** How long have you been chairman, Mr. Barr?

**Mr. Barr:** I have been chairman only two years, but I was president for ten years before that.

**Senator Rowe:** How many executive heads has the company had over its lifetime of roughly 90 years? Is there anything we can learn from its continuity?

**Mr. Barr:** I am the sixth.

**Senator Rowe:** And how would that compare with the average large company?

**Mr. Barr:** It would be low.

**Senator Rowe:** So that might be a factor as well.

**Mr. Barr:** Our company does have a policy of promotion from within. All of the senior executives in the company are people who have spent their lifetime with the company. We have lost some good men, but I think we have also held on to many good men.

**Senator Rowe:** Mr. Barr, what has the relationship been between your company and its labour force, its workers, over that period of time, especially in recent years?

**Mr. Barr:** We have had good relations; there have been very few interruptions. I think we have had only two or three strikes in the last 40 years. We have had good relations with labour.

**Senator Rowe:** I think that perhaps we have heard some of the answers we are looking for, Mr. Chairman.

**Senator Croll:** By way of explanation, I am a lawyer. You talk about having the carbon. Do I buy paper from you for my letterhead?

**Mr. Barr:** In your office?

**Senator Croll:** Yes.

**Mr. Barr:** I doubt it.

**Senator Croll:** How do you use that carbon? What do you have left? You have a carbon sheet—

**Senator Lang:** You get T-4s, senator.

**Senator Grosart:** You get them all the time; you get them from the government.

**Senator Croll:** Who has the carbon copy, or is there a carbon copy?

**Senator Lang:** One you return, and the other you keep.

**The Chairman:** All your stock dividends!

**Senator Grosart:** The carbon is built in.

**Mr. Barr:** The carbon is built in. We are hoping to eliminate that carbon and there will just be a carbonless sheet. When you drive into a gas station and you sign up and charge your

[Traduction]

**Le président:** M. Barr est beaucoup trop modeste pour l'avoir mentionné, sénateur Rowe, mais je suis convaincu qu'il s'agit là d'un facteur important.

**Le sénateur Rowe:** Depuis quand êtes-vous président, M. Barr?

**M. Barr:** Je suis président depuis deux ans mais j'avais déjà occupé la présidence pendant dix autres années.

**Le sénateur Rowe:** Combien de dirigeants la société a-t-elle eu au cours de ses 90 années d'existence? Sa longévité peut-elle nous apprendre quelque chose?

**M. Barr:** Je suis le sixième président.

**Le sénateur Rowe:** Et comment cela se comparerait-il à une société moyenne?

**M. Barr:** Le nombre serait inférieur.

**Le sénateur Rowe:** Cela pourrait donc également être un facteur.

**M. Barr:** Notre société a une ligne de conduite en ce qui concerne les promotions. Tous les administrateurs supérieurs sont des gens qui ont travaillé toute leur vie pour la société. Nous avons perdu quelques bons sujets, mais je pense que nous en avons retenu un grand nombre.

**Le sénateur Rowe:** Monsieur Barr, quel ont été les rapports entre votre société et ses employés, ses travailleurs pendant tout ce temps, surtout au cours des dernières années?

**M. Barr:** Nous avons entretenu de bonnes relations, et il n'y a eu que très peu d'interruptions. Je crois qu'il n'y a eu que deux ou trois grèves en quarante ans. Nous avons eu de bonnes relations avec la main-d'œuvre.

**Le sénateur Rowe:** Je crois que nous avons obtenu certaines des réponses que nous attendions, monsieur le président.

**Le sénateur Croll:** Soit dit en passant, je suis juriste. Vous parlez d'obtenir la copie au carbone. Est-ce que je vous achète du papier pour ma correspondance officielle?

**M. Barr:** Celle de votre bureau?

**Le sénateur Croll:** Oui.

**M. Barr:** J'en doute.

**Le sénateur Croll:** Que faisons-nous de ce carbone? Que vous en reste-t-il? Vous avez une copie au carbone...

**Le sénateur Lang:** Vous avez des feuillets T-4, monsieur le sénateur.

**Le sénateur Grosart:** C'est ce que vous obtenez constamment du gouvernement.

**Le sénateur Croll:** Qui a la copie au carbone, où est-elle?

**Le sénateur Lang:** L'une est annexée à la déclaration et vous conservez l'autre.

**Le président:** Tous vos dividendes.

**Le sénateur Grosart:** Le carbone est incorporé.

**M. Barr:** C'est cela. Nous espérons le supprimer et pouvoir n'utiliser qu'une simple feuille imprégnée de cette matière. Quand vous faites le plein à une station service, que vous faites

[Text]

gas, the chances are, 90 out 100, that we made that form; and one copy is given to you and the gas station attendant turns in the other to the oil company for credit.

**Senator Croll:** I thought I heard you say that it would be a carbonless copy.

**Mr. Barr:** To eliminate carbon. It is probably not a good word to use to say "carbonless." It means elimination of carbon entirely.

**Mr. Barr:** No carbon product. I am sorry, I should have clarified that.

**The Chairman:** As I understand it, you will make a copy, but you do not have to have a piece of carbon in between.

**Mr. Barr:** We do it as a chemical reaction. We have tiny, mini-capsules on the one sheet, and as you write on it or hit with a typewriter it breaks these capsules and one dye interacts with another dye to give you the figure.

**Senator Croll:** I get the reaction and have to pay the bill!

**Mr. Barr:** I should have said a "no carbon" product. It is a good point.

**Senator Carter:** On balance, would you describe your operation, Mr. Barr, as capital intensive or labour intensive?

**Mr. Barr:** I would describe it as labour intensive, not capital intensive.

**Senator Carter:** You have a total payroll of 28,000 employees.

**Mr. Barr:** Correct.

**Senator Carter:** Fifteen thousand of whom are in North America: 2,000 in Canada and 13,000 in the United States.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Carter:** Your operation overseas, apparently, is almost as large as that in North America: 13,000 overseas.

**Mr. Barr:** Yes. Our production per employee overseas is very much lower. There again, we run into the same problem that has affected Canada. For instance, we have a plant in Belgium, where there is a very limited market, they have limited runs and they cannot get the efficiency that we can on the big deal in the United States. So the relationship of employees to production abroad is much higher than it is in the United States.

**Senator Carter:** In recent years you have acquired some other companies: the Multiple Copy Company and the Reid Lithographing Company, and some other. Are those included in that 15,000?

**Mr. Barr:** They are included.

**Senator Carter:** What factors led up to the merger, the taking over of those companies?

[Traduction]

porter l'achat à votre compte, il y neuf chances sur dix pour que nous ayons fabriqué le formulaire de crédit; une copie sans carbone vous est remise et le pompiste de la station remet l'autre au bureau de crédit de la société pétrolière.

**Le sénateur Croll:** J'ai cru vous entendre dire qu'il s'agirait d'une copie sans carbone.

**M. Barr:** Pour supprimer le carbone. Il n'est sans doute pas exacte de dire qu'elle serait sans carbone. Il n'y aurait plus de carbone du tout.

**M. Barr:** Ce n'est pas un produit du carbone. Je suis désolé, j'aurais dû le préciser.

**Le président:** Si je comprends bien, on pourra faire des copies, mais sans avoir à placer de papier carbone entre les feuillets.

**M. Barr:** Nous utilisons une réaction chimique: une feuille contient d'infimes capsules. Quand vous écrivez ou dactylographiez, ces capsules se rompent et deux teintures réagissent pour faire apparaître le chiffre.

**Le sénateur Croll:** La réaction se produit et il me faut payer la note!

**M. Barr:** J'aurais dû parler d'un produit autre que le carbone. Je l'admets.

**Le sénateur Carter:** En somme, monsieur Barr, décririez-vous votre exploitation comme une industrie à grande intensité de capital ou de grande main-d'œuvre?

**M. Barr:** Comme une industrie de grande main-d'œuvre, et non de capital.

**Le sénateur Carter:** Sur votre liste de paye figurent 28,000 employés.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** Quinze milles d'entre eux travaillent en Amérique du Nord, dont 2,000 au Canada et 13,000 aux États-Unis.

**M. Barr:** C'est juste.

**Le sénateur Carter:** Votre exploitation à l'étranger est apparemment au moins aussi importante que celle que vous avez en Amérique du Nord: 13,000 employés.

**M. Barr:** Oui. A l'étranger, notre production par employé est bien inférieure. Là encore, nous connaissons le même problème que celui que nous avons eu au Canada. Par exemple, nous avons une usine en Belgique; le marché y est très restreint, le rayon d'action limité et l'on ne peut atteindre le même rendement qu'aux États-Unis. Aussi, à l'étranger, le rapport employés-production est-il beaucoup plus élevé qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Ces dernières années, vous avez acheté d'autres sociétés: la Multiple Copy Company, la Reid Lithographing Company et d'autres. Ce chiffre de 15,000 employés en tient-il compte?

**M. Barr:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Quels facteurs ont entraîné la fusion, le rachat de ces sociétés?



[Text]

**Mr. Barr:** In the case of Reid Lithographing, we had a company, Dominion Paper Box Company, which was owned by Moore for a long time. Their big business was in the manufacture of egg cartons. This was the "hi-V" paperboard egg cartons, and they were supplanted by the moulded paper cartons or the fibreglass cartons. We found that we had to do something to rebuild this company. So the Reid Lithographing Company was also in the folded carton setup in Hamilton and there was a cynergism there: we were able to put the two together and make a very profitable company out of it. That is in the packaging business. In addition to the business forms business, we have two packaging plants in the United States and two in Canada.

**Senator Carter:** You design and produce your own production equipment?

**Mr. Barr:** Correct.

**Senator Carter:** Do you export any?

**Mr. Barr:** Only to our subsidiaries abroad. We do not sell our equipment to any competitor. We would not sell them to our competitors. We ship them abroad to our plants all over the world, and in Japan.

**Senator Carter:** I believe Senator Croll asked you a question as to what extent you were unionized, and I thought you said that only four plants were unionized.

**Mr. Barr:** No; there are seven unionized in Canada.

**Senator Carter:** Out of 11?

**Mr. Barr:** Yes.

**Senator Carter:** And in the United States?

**Mr. Barr:** There are eight unionized out of 43 plants.

**Senator Croll:** He added to that. He said that unionized or not, they received—

**Mr. Dunlop:** I might just clarify that statement. We do operate right across the United States. We pay a fair wage for the area in which we operate. It is not a national level.

**Mr. Barr:** But if there is a union in the area where we are, we pay union rates. With regard to the question of union and non-union, it is not a question of wages; it is a question of productivity, the manning of the presses, and so forth. We find we have a great deal more flexibility without a union than we do with a union. We have had a better experience with non-union people than we have with union people. We find that where there is no union there is a great deal more loyalty to the employer. Where there is a union, there is a divided loyalty, partly to the union and partly to the employer.

**Senator Croll:** That is a question I should not have asked, Mr. Chairman.

**Senator McElman:** In your contracts with unions in the United States, would they all be individual contracts at the local level or are many of those spread over a number of your plants?

[Traduction]

**M. Barr:** Dans le cas de la Reid Lithographing, nous avions une société, la Dominion Paper Box Company, que Moore détenait depuis longtemps. On y fabriquait surtout des casiers à œufs: des casiers en carton en forme de V. Ils ont été supplantés par les casiers de carton moulé et de fibre de verre. Il fallait que nous relançons cette société. La Reid Lithographing Company s'occupant aussi de l'entreprise de carton plié créée à Hamilton et nous faisons le raisonnement suivant: nous pouvons fondre les deux et obtenir une affaire très rentable, celle de l'emballage. En plus de celle des formulaires d'affaires, nous avons deux usines de cartons d'emballage aux États-Unis et deux autres au Canada.

**Le sénateur Carter:** Vous concevez et produisez votre matériel d'exploitation.

**M. Barr:** C'est juste.

**Le sénateur Carter:** En exportez-vous?

**M. Barr:** Seulement vers nos succursales installées à l'étranger. Nous ne vendons pas de matériel à nos concurrents. Nous en expédions à nos usines réparties dans le monde entier, ainsi qu'au Japon.

**Le sénateur Carter:** Je pense que le sénateur Croll vous a demandé dans quelle mesure vos usines étaient syndiquées, et vous avez répondu, je crois, que quatre d'entre elles l'étaient.

**M. Barr:** Non, il y en a sept au Canada.

**Le sénateur Carter:** Sur 11?

**M. Barr:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Et aux États-Unis?

**M. Barr:** Il y a huit usines étrangères syndiquées sur 43.

**Le sénateur Croll:** Mais il a élaboré là-dessus, déclarant que syndiquées ou non, elles recevaient—

**M. Dunlop:** Laissez-moi vous expliquer sa déclaration. Nous avons des activités partout aux États-Unis. Nous versons des salaires équitables dans les régions où nous avons des installations. Ce n'est pas à l'échelle nationale.

**M. Barr:** Mais s'il existe un syndicat là où nous exerçons nos activités, nous versons des taux syndicaux. Pour ce qui est de la question des syndicats ou de leur absence, cela n'a rien à voir avec les salaires; c'est une question de productivité, de fonctionnement des presses et ainsi de suite. Nous avons constaté qu'il existait beaucoup plus de souplesse là où il n'y avait pas de syndicat. Nous avons eu de bien meilleures expériences avec les non-syndiqués qu'avec les syndiqués. Nous avons découvert qu'il y a beaucoup plus de loyauté envers l'employeur dans les installations non syndiquées. Là où il y a un syndicat, la loyauté est divisée entre le syndicat et l'employeur.

**Le sénateur Croll:** C'est une question que je n'aurais pas dû soulever, monsieur le président.

**Le sénateur McElman:** En ce qui concerne vos contrats avec les syndicats américains, s'agit-il de contrats individuels conclus à l'échelle locale ou de contrats qui couvrent un certain nombre de vos usines?



[Text]

**Mr. Barr:** They are all individual for each factory; a separate contract for each factory.

**Senator McElman:** Would all of those locals be members of the one national union?

**Mr. Barr:** No. In some cases there are three or four unions. There would be the pressmen's union, the bookbinders' union, the lithographers' union, the typographers' union. There might be several unions.

**Senator McElman:** Does the same division apply in Canada with your union shops?

**Mr. Barr:** Yes, although more are coming under one union for one plant. The pressmen's union seems to be taking them over.

**Senator Carter:** I have one further question, Mr. Chairman. How does the government procurement policy affect your company, either in Canada or the U.S.A.?

**Mr. Barr:** Both on the basis of open bids. In the U.S., because of the very large usage, they have source-of-supply contracts which are bid for on an annual basis, but they are all on an open-bid basis. We have been very successful, as I say. In fact, we have to watch that we do not take too much government business. Government business is not as profitable as regular business and we try to hold it. We feel we have to take a fair share, but we do not want to take too much. The procedures are pretty much the same in both Canada and the United States.

**The Chairman:** And the American Act does not apply to you because—

**Mr. Barr:** Moore Business Forms Incorporated—

**The Chairman:** Even though it is a wholly-owned subsidiary of a Canadian company—

**Mr. Barr:** It does not make any difference.

**The Chairman:** The employees are there, and that is what counts.

**Mr. Barr:** The manufacturing is being done in the United States.

**Senator Lang:** Most of the questions I had in mind have been answered, Mr. Chairman. In connection with Senator Grosart's supplementary question on the matter of paper, you must be a very large consumer of paper, and concomitant with that there must be a great temptation for you to integrate downwards, right to the paper mill and the woods.

**Mr. Barr:** We have looked at that frequently, but have decided to stay out of it, because the paper business, unfortunately, has been "feast or famine." It is a cyclical business. With our buying power—and we use about 500,000 tons of paper a year—we find that we can do very well in procuring our paper, and we can do so on an advantageous basis. It has to be done right across the country, however. There would be no point in buying a paper mill in the northeast corner of the country, say in Maine, and trying to serve plants all the way to

[Traduction]

**M. Barr:** Ce sont tous des contrats individuels: un contrat pour chaque usine.

**Le sénateur McElman:** Est-ce que tous ces locaux sont membres d'un syndicat national?

**M. Barr:** Non. Dans certains cas, nous comptons trois ou quatre syndicats. Il y a celui des opérateurs de presse, celui des relieurs, celui des lithographes et celui des typographes. Il peut donc y en avoir plusieurs.

**Le sénateur McElman:** Est-ce que c'est aussi le cas de vos usines syndiquées au Canada?

**M. Barr:** Oui, même si plus de locaux font partie d'un seul syndicat dans une usine. Le syndicat des opérateurs de presse semble les englober.

**Le sénateur Carter:** J'ai une autre question à poser, monsieur le président. Sur quel plan les politiques d'approvisionnement du gouvernement affectent-elles votre société, que ce soit au Canada ou aux États-Unis?

**M. Barr:** Sur celui des appels d'offres, dans les deux cas. Aux États-Unis, à cause du volume considérable de consommation, il existe une source de contrats d'approvisionnement à l'égard desquels des appels d'offres sont lancés chaque année. Mais tous ces appels d'offres sont ouverts au public. Nous avons très bien réussi, comme je l'ai déjà dit. En fait, nous devons veiller à ne pas trop traiter d'affaires avec le gouvernement. Ce genre d'affaires n'est pas aussi rentable que les affaires normales et nous essayons d'en contrôler le volume. Nous croyons en avoir une part équitable, mais nous n'en voulons pas trop. Les procédures sont très semblables au Canada et aux États-Unis.

**Le président:** Et le Buy America Act ne s'applique pas à vous car...

**M. Barr:** Moore Business Forms Incorporated...

**Le président:** Même si c'est une corporation filiale possédée exclusivement par une société canadienne...

**M. Barr:** Cela ne fait aucune différence.

**Le président:** Les employés y sont et c'est tout ce qui compte.

**M. Barr:** La fabrication se fait aux États-Unis.

**Le sénateur Lang:** On a répondu à la majorité des questions auxquelles j'avais pensé, monsieur le président. Pour ce qui est de la question supplémentaire du sénateur Grosart au sujet du papier, vous devez être un important consommateur de papier. Vous devez donc être bien tenté de vous lancer jusque dans les usines de pâte et papier et même dans l'industrie forestière.

**M. Barr:** Nous avons bien pesé la chose, mais avons décidé de ne pas nous lancer dans ce domaine, car l'industrie du papier, c'est bien regrettable, ne connaît que des hauts ou des bas. C'est une industrie cyclique. Compte tenu de nos pouvoirs d'achat—et nous utilisons environ 500,000 tonnes de papier par année—nous nous débrouillons très bien pour obtenir du papier et ce, sur une base très avantageuse. Cela doit toutefois se faire à l'échelle nationale. Il serait très peu rentable d'acheter une usine de papier dans le Nord-Est du pays, disons dans

[Text]

California. We find it is more advantageous for us to buy for the east in the east. For the middle west we buy in the east and the middle west and in the south from southern sources and the west from western mills. The same thing holds true in Canada.

**Senator Lang:** Are you precluded by the United States anti-trust laws from vertical integration in the way I suggested?

**Mr. Barr:** I do not think we would be. We have never tested it, but I think, if we decided to do so, we could. We do not think it is advantageous to do so, however.

**Senator Lang:** You mentioned something about Green Bay, Wisconsin.

**Mr. Barr:** We have a forms plant there.

**Mr. Dunlop:** Another point about vertical integration is this: if we had been vertically integrated in Canada last year, I guess we would have been out of business because of the strike.

**Senator Lang:** Your supplies were not affected, though.

**Mr. Barr:** We had to go to the United States to buy paper.

**Mr. Dunlop:** If you are dependent on one source of supply you are in a vulnerable position.

**Mr. Barr:** We think the disadvantages outweigh the advantages, and frankly, we do not particularly want to get into the paper business. We have our hands full with what we have.

**Mr. Dunlop:** It is a different ball game.

**Senator Grosart:** You would sooner sell it than make it.

**Senator Lang:** Arising out of a remark that Mr. Barr made, after many years of aggressive rise on the market, the shares of the Moore Corporation have slithered down badly during the last two years, if my recollection is correct. Have you any comment on that?

**Mr. Barr:** That is correct, and I think it is basically an adjustment to the P.E. All high P.E. and all blue ribbon stocks have gone down. At one time Moore was selling at 30 times earnings, which I think was a little high, whereas now it is down to about 13 times earnings. That has been quite an adjustment. However, the same thing happened to IBM, Xerox and Eastman Kodak. A lot of the glamour stocks had to go through this adjustment. I hope it is all behind us now.

**Senator Lang:** That was not due to market, then; it was due just to general business decline among your customers?

[Traduction]

l'État du Maine, pour essayer ensuite d'approvisionner nos usines jusqu'en Californie. Nous trouvons plus rentable d'acheter pour l'Est dans l'Est. Et pour ce qui est de la partie centrale du pays, nous achetons dans l'Est et dans la partie centrale, pour le Sud nous achetons dans le sud et pour l'Ouest nous achetons d'usines situées dans l'Ouest. Nous appliquons les mêmes méthodes au Canada.

**Le sénateur Lang:** Est-ce que les lois anti-trust en vigueur aux États-Unis vous empêchent de vous intégrer verticalement de la façon que j'ai proposée?

**M. Barr:** Je ne le crois pas. Nous n'avons jamais essayé, mais je crois que si nous décidions de le faire, nous le pourrions. Mais, nous ne croyons toutefois pas qu'il soit rentable de procéder ainsi.

**Le sénateur Lang:** Vous avez parlé de Green Bay (Wisconsin).

**M. Barr:** Nous avons là-bas une usine de formulaires.

**M. Dunlop:** Cette intégration verticale pose un autre problème: si nous avions été ainsi intégrés au Canada l'année dernière, nous aurions probablement fait faillite à cause de la grève.

**Le sénateur Lang:** Mais vos approvisionnements n'ont pas été touchés.

**M. Barr:** Nous avons dû acheter du papier aux États-Unis.

**M. Dunlop:** Si vous ne vous fiez qu'à une seule source d'approvisionnement, vous vous retrouvez dans une position assez vulnérable.

**M. Barr:** Nous croyons qu'il y a beaucoup plus d'inconvénients que d'avantages et bien franchement, nous n'avons pas tellement envie de nous lancer dans l'industrie du papier. Nous avons déjà assez de chats à fouetter.

**M. Dunlop:** C'est tout autre chose.

**Le sénateur Grosart:** Vous auriez plus vite fait de vendre que de couvrir vos frais.

**Le sénateur Lang:** Pour faire suite à une remarque de M. Barr, après de nombreuses années de hausse très nette sur le marché, les actions de Moore Corporation ont perdu beaucoup de valeur au cours des deux dernières années, si mes souvenirs sont bons. Avez-vous des remarques à formuler à ce sujet?

**M. Barr:** C'est exact, et je pense qu'il s'agit fondamentalement d'un ajustement au rapport cours-bénéfice. Tous des rapports cours-bénéfice et les actions de premier choix ont baissé. A une certaine époque, Moore vendait à 30 fois le bénéfice net, ce que je pense être un peu élevé, tandis qu'à l'heure actuelle, la valeur est descendue à environ 13 fois le bénéfice net. Il s'agit là d'un ajustement important. Toutefois, la même chose est arrivée à IBM, Xerox et Eastman Kodak. Un grand nombre d'actions de premier plan ont subi cet ajustement. J'espère que tout cela fait maintenant partie du passé.

**Le sénateur Lang:** Cette situation ne découlait pas, à l'époque, du marché, mais simplement du déclin général des affaires parmi vos clients.



[Text]

**Mr. Barr:** Well, it was a new attitude on the part of investors towards P.E.'s. Apparently somebody came to realize that if you are buying at 30 times earnings you are buying pretty far into the future.

**Senator Croll:** May I just ask a question on that? I recall, within four or five months, copious tears being shed by the financial analysts about your corporation in the press. Do you recall that?

**Mr. Barr:** Well, we had 22 years of steady increases, and we have had two years of decreases. Part of that is due to the fact that 1974, which I mentioned before, was an abnormal year. There was a lot of forward buying on the part of our major users, and the result was that in 1975 and into 1976 capacity far exceeded demand. This resulted in a weakening of pricing. Now, however, within the last six months, the situation seems to have stabilized, and I think we are all right now.

**Senator Lang:** Can you give any comparison in that regard as between Canada and the United States?

**Mr. Barr:** Well, as a matter of fact, Canada did better than the United States in 1975, but we were about the same as the United States in 1976. I do not think Canada had the same amount of forward buying. The paper scare was not quite as bad in Canada as it was in the United States.

**Senator Grosart:** Did your earnings hold up during this period of adjustment?

**Mr. Barr:** No, our earnings slipped.

**Senator Bell:** I was delighted to hear that one of the ingredients of success for the Moore Corporation was a willingness to spend money on research and development. I was wondering if that includes putting money into your future development, and, if so, is this all directed from your American research group?

**Mr. Barr:** Well, certainly we are doing a lot of things now that have to do with future products for the company. As a matter of fact, we have some rather interesting things that we are working on. This is all directed by research and development, but the policy is laid down in Toronto.

**Senator Bell:** My second question is on quite another matter. In either the United States or Canada have your employees a profit-sharing plan?

**Mr. Barr:** I am trying to think whether we have any. I do not think we have any now. At one time we did, but we do not have them any more.

**Senator McElman:** You stated some time ago that under anti-trust law you had been directed not to expand by acquisition. In January of this year your plans to acquire the Graphics Corporation of Minneapolis were announced. How would this be possible?

[Traduction]

**M. Barr:** Il s'agissait d'une nouvelle attitude de la part des investisseurs à l'égard du rapport cours-bénéfice. Manifestement, quelqu'un s'est rendu compte que si vous achetez à une valeur représentant 30 fois le bénéfice net, vous vous engagez à long terme.

**Le sénateur Croll:** Puis-je poser une question à ce sujet? Je me souviens qu'il y a 4 ou 5 mois, les analystes financiers ont déploré, auprès de la presse, la situation de votre société. Vous en souvenez-vous?

**M. Barr:** Eh bien, pendant 22 ans, nous avons eu des augmentations constantes alors que nous avons connu deux années de déclin, imputable en partie au fait que 1974 a été une année anormale, ce dont j'ai déjà fait mention; il y a eu beaucoup d'achats à terme de la part de nos principaux usagers et, par conséquent, de 1975 à 1976, la productivité a de loin excédé la demande. On a donc enregistré un affaiblissement du régime des prix. Toutefois, la situation semble s'être stabilisée depuis les 6 derniers mois, et je ne crois pas que nous devions maintenant nous inquiéter.

**Le sénateur Lang:** Pouvez-vous fournir à cet égard des comparaisons entre le Canada et les États-Unis?

**M. Barr:** En fait, le Canada a surpassé les États-Unis en 1975, mais nous sommes à peu près à égalité pour 1976. Je ne pense pas que le Canada ait le même volume d'achats à terme. La peur du manque de papier n'était pas aussi forte au Canada qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Est-ce que vos bénéfices se sont maintenus pendant cette période d'ajustement?

**M. Barr:** Non. Ils ont baissé.

**Le sénateur Bell:** J'ai été ravi d'apprendre que l'un des éléments du succès de la Moore Corporation consistait à investir dans les travaux de recherche et de développement. Je me demande si cela comprend des investissements dans le domaine des études prospectives et, dans l'affirmative, si tout ce travail est dirigé à partir du groupe de recherche américain?

**M. Barr:** Il est certain qu'à l'heure actuelle, nous sommes en train de réaliser des tas de choses qui ont rapport avec les produits futurs de notre société. En fait, nous travaillons sur certains aspects intéressants. Ces activités sont toutes dirigées par le Service de recherche et de développement, mais la politique est établie à Toronto.

**Le sénateur Bell:** Ma deuxième question se rapporte à tout autre chose. Que ce soit aux États-Unis, ou au Canada, vos employés bénéficient-ils d'un plan de participation aux bénéfices?

**M. Barr:** J'essaie de me souvenir si nous avons un tel plan. Je ne crois pas que ce soit le cas à l'heure actuelle. Nous en avons eu un auparavant, mais il a été supprimé.

**Le sénateur McElman:** Vous avez déjà dit qu'en vertu de la Loi anti-trust, on vous avait interdit de prendre de l'ampleur par acquisition. Au mois de janvier de cette année, on a annoncé votre intention d'acquérir la Graphics Corporation, de Minneapolis. Comment cela serait-il possible?



[Text]

**Mr. Barr:** When we are told not to expand by acquisition, this means within the business forms field. International Graphics is not in the business forms field. They are in a specialty—the computer graphics business—that is primarily concerned with multiple listings for real estate, price lists, private directories, and things of that nature; so it is not in the business forms field as we construe it. We can expand by acquisition; we could go out and acquire a company in any kind of a widget business, so long as it was not business forms.

**Senator McElman:** What Senator Lang was saying with regard to vertical integration would not apply as long as it was not in the same field?

**Mr. Barr:** Well, if we wanted to buy a paper mill we would be allowed to do it.

**Senator McElman:** Your business in both the United States and Canada has been distributed, with regard to production, on a regional basis, and I assume you have regional offices.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator McElman:** Where are your regional offices located in Canada?

**Mr. Barr:** We do not have regional offices in Canada. Everything is handled out of Toronto. We have five autonomous divisions in the United States, but there is only one in Canada. We used to have two, but we consolidated them about three years ago into one. The manufacturing plants themselves, however, are set up to service a certain region. For example, we have one in Beauceville, Quebec, and another in Cowansville, Quebec. They make different products, but they serve the Quebec market. We have another one in Fergus, Ontario, one in Kemptville, Ontario, two in Toronto, one in Vancouver, and one in Winnipeg. Each is set up to service a certain region with various products.

**Senator McElman:** Yes. You said a short while ago that Vancouver would be supplied from your Winnipeg plant.

**Mr. Barr:** Yes. It is a very limited line that we manufacture in Vancouver. We manufacture a much broader line in Winnipeg.

**Senator McElman:** By the same token, your Atlantic provinces market would be serviced out of the Quebec plants and Toronto.

**Mr. Barr:** Right. They would be served by both of them, depending on the product.

**Senator McElman:** There has been a substantial shift in the exchange rate vis-à-vis Canada and the United States, recently, and it looks as though the trend might continue. You are repatriating something in the order of \$34½ million from the United States to Canada annually now. What effect has the exchange rate had on you, and what do you see in the early future in this area?

[Traduction]

**M. Barr:** L'interdiction dont vous parlez concernait le domaine des formulaires commerciaux d'informatique. La société International Graphics ne s'intéresse pas à ce domaine. Elle a une spécialité—les graphiques commerciaux pour ordinateurs—c'est-à-dire qu'elle s'occupe principalement d'inscriptions multiples pour les biens immobiliers, de listes de prix, d'annuaires privés, et de choses de ce genre, de sorte qu'elle n'œuvre pas dans le domaine des formulaires commerciaux d'informatique à proprement parler. Nous pouvons donc l'acquérir. Nous pourrions faire l'acquisition d'une société de n'importe quel genre s'occupant d'un petit commerce, pour autant qu'il ne s'agisse pas de formulaires commerciaux d'informatique.

**Le sénateur McElman:** Les propos tenus par le sénateur Lang en ce qui concerne l'intégration verticale ne s'appliquent donc pas s'il s'agit d'un domaine différent.

**M. Barr:** Bien, si nous voulions acheter une papeterie, nous le pourrions.

**Le sénateur McElman:** Votre entreprise, à la fois aux États-Unis et au Canada, a été distribuée en fonction de la production régionale, et je présume que vous avez des bureaux régionaux.

**M. Barr:** En effet.

**Le sénateur McElman:** Où sont-ils situés au Canada?

**M. Barr:** Nous n'en avons pas au Canada. Tout se traite à Toronto. Nous avons cinq divisions autonomes aux États-Unis, mais il n'y en a qu'une au Canada. Nous en avons déjà eu deux, mais nous les avons réunies il y a environ trois ans. Les papeteries elles-mêmes, toutefois, sont établies pour desservir une certaine région. Par exemple, nous en avons une à Beauceville, au Québec, et une autre à Cowansville au Québec. Elles fabriquent des produits différents mais elles desservent le marché du Québec. Nous en avons une autre à Fergus en Ontario, une autre à Kemptville en Ontario, deux à Toronto, une à Vancouver, et une à Winnipeg. Chacune a pour but de desservir une certaine région avec différents produits.

**Le sénateur McElman:** Oui. Vous avez dit, il y a quelques instants, que Vancouver était approvisionné par votre papeterie de Winnipeg.

**M. Barr:** Oui. La production est très limitée à Vancouver et elle l'est beaucoup moins à Winnipeg.

**Le sénateur McElman:** De la même façon, les provinces Atlantiques seraient desservies par les papeteries du Québec et de Toronto.

**M. Barr:** C'est exact. Elles seraient desservies par les deux, suivant le produit.

**Le sénateur McElman:** Il y a eu récemment un changement notable du taux de change entre le Canada et les États-Unis, et il semble que la tendance doive se poursuivre. À l'heure actuelle, vous faites entrer une somme de l'ordre de \$34½ millions des États-Unis au Canada annuellement. Quels ont été les effets du taux de change sur votre entreprise, et que prévoyez-vous pour un avenir rapproché dans ce domaine?

[Text]

**Mr. Barr:** Well, of course, the weakness in the Canadian dollar means that if we convert the figures to Canadian dollars it would mean more; but we report all of our figures in United States dollars, so it has no effect on us at all, except to the extent that our Canadian earnings are so much less, but we do benefit in the consolidation of our balance sheet because we have about \$50 million worth of convertible debentures out. When we convert that to U.S. dollars, we make a pick-up on the exchange rate for the Canadian dollar.

**Senator McElman:** In the supply of paper products to your various elements in the corporation, what would be the number of Canadian forest products that would go into your U.S. operations?

**Mr. Barr:** Canadian forest products?

**Senator McElman:** Yes, the papers that are produced in Canada.

**Mr. Dunlop:** Very little.

**Mr. Barr:** I really do not know. In the U.S. product we really do not know where the pulp comes from, but most of it we know comes from people like International Paper, Oxford, Boise Cascade, Nekoosa-Edwards and so forth. They all have their own forests, their own wood supply. Very little comes from Canada.

**The Chairman:** Just so that it is quite clear, Senator McElman, were you talking about the pulp ingredient of paper purchased in the United States, or whether or not they purchased any Canadian fine paper?

**Senator McElman:** I wanted both. I was talking here of the Canadian ingredient going into the manufacture of paper in the U.S., but I do want to know the amount of Canadian fine paper that goes into the U.S. production as well.

**Mr. Barr:** We do buy any Canadian fine paper for U.S. production. There would be a very small amount of Canadian pulp going into the paper we buy in the U.S.

**Senator McElman:** What percentage of your overall annual R&D costs would be paid by the Canadian operation?

**Mr. Dunlop:** In 1976, of the total research and central department costs, the Canadian operation paid about 12 or 13 per cent.

**Senator McElman:** Would this be an average, or would it be exceptional?

**Mr. Dunlop:** That is an historic average. Even before we acquired control in Lamson Industries in 1973, roughly 10 per cent of the Moore operations for many, many years has been in Canada, in terms of assets, volume and profits. So it is fair to say that on this research charge, they pick up roughly 10 per cent.

**Senator McElman:** Could you envisage any tax incentive that might be provided by the Canadian government that would encourage you to move a larger fraction of your R&D

[Traduction]

**M. Barr:** Évidemment, la faiblesse du dollar canadien signifie que si nous changeons les dollars américains en cette devise, nous aurions un chiffre plus élevé; mais nous faisons toujours état de nos transactions en dollars américains, de sorte que le taux n'a aucun effet sur nous, sauf dans la mesure où nos gains canadiens sont d'autant moindres. Nous bénéficions toutefois de la consolidation de notre bilan parce qu'il nous reste pour une valeur d'environ \$50,000,000 de débentures convertibles. Lorsque nous convertissons cette somme en dollars américains, nous réalisons un profit en raison du taux de change.

**Le sénateur McElman:** Dans l'approvisionnement en produits de papier de vos divers éléments au sein de la société, quel serait le nombre de produits forestiers canadiens qui seraient acheminés à vos exploitations américaines?

**M. Barr:** Les produits forestiers canadiens?

**Le sénateur McElman:** Oui, le papier qui est produit au Canada.

**M. Dunlop:** Très peu.

**M. Barr:** Je ne le sais réellement pas. Dans le produit américain, nous ne savons réellement pas d'où la pâte provient, mais en majeure partie c'est de sociétés comme International Paper, Oxford, Boise, Cascade, Nakoosa-Edwards etc. Elles ont toutes leurs propres forêts, leur propre approvisionnement en bois. Une très petite quantité provient du Canada.

**Le président:** Simplement pour plus de précision, sénateur McElman, parliez-vous de l'ingrédient du papier, comme la pâte, qui serait acheté aux États-Unis, ou du fait qu'on achetait du papier canadien proprement dit.

**Le sénateur McElman:** Je songeais aux deux. Je parlais ici de l'ingrédient canadien qui est acheminé aux papeteries des États-Unis, mais je désire savoir aussi la somme de papier canadien proprement dit qui entre dans la production américaine également.

**M. Barr:** Nous n'achetons pas de papier fin canadien pour la production américaine. Une très faible quantité de pâte canadienne entrerait toutefois dans le papier que nous achetons aux États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Quel pourcentage de vos coûts annuels de recherche et de développement d'ensemble seraient assumés par l'exploitation canadienne?

**M. Dunlop:** En 1976, l'exploitation canadienne a assumé environ 12 ou 13 p. 100 de tous ces frais

**Le sénateur McElman:** S'agit-il d'une moyenne, ou d'un cas exceptionnel?

**M. Dunlop:** C'est une moyenne bien établie. Bien avant que nous ayons le contrôle des industries Lanson en 1973, environ 10 p. 100 des exploitations Moore se sont situées pendant de nombreuses années au Canada, pour ce qui est des avoirs, du volume et des profits. Il est donc juste de dire qu'elles assument environ 10 p. 100 de ces frais de recherches.

**Le sénateur McElman:** Pourriez-vous songer à un encouragement fiscal quelconque qui pourrait être fourni par le gouvernement canadien et qui vous permettrait de déplacer un



[Text]

now in the U.S. into Canada, or are there other much more important factors?

**Mr. Dunlop:** I think that basically in R&D your success in the development of technology is based on people, not taxes. The development of expertise and know-how in our particular industry and our company has been generated for many, many long years, principally in the U.S. marketplace. This is where we have our people resource. This is where all the new ideas are generated to service business with better methods of doing business. I doubt very much whether a tax incentive would cause us to change the location of where we are doing our research.

**Senator McElman:** The reason I asked, of course, is that we have had testimony from other witnesses that this would have a great effect in pulling R&D from the U.S. into Canada, which I personally do not agree with.

**Mr. Barr:** I would say that on a specific research project, if we have the people to do it in Canada, and there is some incentive, we certainly would do it.

**Senator Carter:** You told me earlier about your liaison with the computer companies. I presume it would apply to new design of business machines as well.

**Mr. Barr:** Yes.

**Senator Carter:** I believe you said that what you sell is not so much forms but whole systems.

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Carter:** Does it ever happen that you design a new system and you do not have the machine for it, so you get a machine designed to suit your system?

**Mr. Barr:** Quite often we will have a customer call in a certain machine representative. We have to be very careful and diplomatic about this because we do not want to antagonize somebody else. We would suggest, perhaps, that he look at two or three machines that could do this job. We have to be very careful that we do not get accused of lining up with one company. This varies from city to city. The relationship of our manager in that city with his counterpart may be very close. In one case it might be Burroughs or in another it might be IBM or NCR. We do not try to police that sort of thing too closely.

**Mr. Dunlop:** Another matter in the equipment area, in line with your question, Senator Carter, is that we do manufacture a broad line of what we call forms handling equipment. If you have ever been in a large computer installation, you will have seen automatic equipment that handles the paper and may automatically take the carbon out, or it may automatically sort a form as it comes off the computer. We have developed specific types of equipment for specific customers to fit their particular needs in a computerized installation.

[Traduction]

élément plus important de votre recherche et développement actuels des États-Unis au Canada ou y a-t-il d'autres facteurs qui importent bien davantage?

**M. Dunlop:** Je crois que fondamentalement le succès en recherche et développement, dans l'élaboration d'une technologie dépend des personnes et non des impôts. Le développement de compétences et d'un savoir-faire dans notre industrie particulière et notre société a pris de nombreuses années, et s'est déroulé principalement sur la place du marché américain. C'est là que sont nos spécialistes. C'est là que toutes les nouvelles idées se concrétisent pour fournir à l'entreprise de meilleures méthodes. Je doute fort qu'un encouragement fiscal nous inciterait à déménager notre centre de recherches.

**Le sénateur McElman:** Je vous ai posé cette question, vous savez, parce qu'un autre témoin nous avait dit que cette mesure influencerait grandement sur le déplacement de la recherche et du développement des États-Unis au Canada, mais je n'en étais nullement convaincu personnellement.

**M. Barr:** Je dirais que pour un projet de recherche précis, nous le ferions sûrement, si nous avions des effectifs et des encouragements au Canada.

**Le sénateur Carter:** Vous m'avez déjà dit que vous travaillez avec des entreprises spécialisées dans les machines électroniques; j'imagine que cela s'appliquerait aussi pour la conception de nouvelles machines commerciales?

**M. Barr:** Oui.

**Le sénateur Carter:** Je crois que vous avez dit que vous vendiez des systèmes complets, plutôt que des formules.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Carter:** Vous arrive-t-il jamais de concevoir de nouveaux systèmes, sans avoir les machines nécessaires, de sorte qu'il vous faut en acheter?

**M. Barr:** Très souvent. Nous demandons au client de contacter le représentant d'une firme d'ordinateurs. Il nous faut être très prudents et diplomates à ce sujet, parce que nous ne voulons pas froisser des firmes concurrentes. Nous pouvons lui proposer deux ou trois ordinateurs qui pourraient le satisfaire; encore une fois il nous faut être prudents pour ne pas être accusés de favoriser certaines entreprises. Cette situation varie d'une ville à l'autre; les relations entre notre directeur et son homologue dans une autre ville peuvent être très étroites. Dans certains cas il pourrait s'agir de Burroughs et dans un autre de IBM et de NCR. Nous n'essayons pas d'exercer des contrôles trop strictes sur ce genre de choses.

**M. Dunlop:** Toujours dans le domaine de l'équipement, et en rapport avec votre question, sénateur Carter, je vous dirais que nous produisons un important éventail de ce que nous appelons de l'équipement de manutention. Si vous avez jamais visité une importante installation d'ordinateurs, vous avez peut-être vu des machines automatiques pour le traitement du papier et qui peuvent retirer le carbone ou trier automatiquement un document qui provient de l'ordinateur. Nous avons créé divers appareils pour des clients, afin de satisfaire leurs besoins particuliers dans une installation électronique.



[Text]

**The Chairman:** In the collating, sorting and folding equipment?

**Mr. Dunlop:** That is right.

**The Chairman:** That is yours.

**Mr. Dunlop:** That is also located in our plant in Dover, New Hampshire. We have a plant there that makes printing press equipment for use in our own plants. We have another operating which makes forms handling equipment which is sold by our salesmen, along with the business forms.

**Senator McElman:** Mr. Barr suggested that not only were labour costs higher in Canada, but fine paper costs are more in Canada than in the U.S., general production costs are higher and production is lower in Canada. This is rather a sad trend. Despite the 20 per cent tariff, if this trend continues do you foresee a time in the future when it will be advantageous for you to supply from your U.S. plants to Canadian customers?

**Mr. Barr:** I do not see it. I think that the Canadian market will be served by Canadian manufacturers. Not only the tariff, but also the fact that you have to imprint everything with the "Made in U.S.A." label would be a real deterrent to having general use of the product. Actually, it is our basic policy all over the world to try to manufacture in the country in which the product is used. We try to stick to that policy. I do not see any massive change taking place. The fact of the matter is our selling price in Canada is higher than in the U.S. because costs are higher.

**Senator Grosart:** Would that not induce you to take advantage of the lower price that you could sell at in Canada, where you were close to an American plant, if there was no tariff?

**Mr. Barr:** That is why I say that could be an adverse situation as far as Canada is concerned, if there were not tariff.

**Senator Grosart:** What are the price differentials for the same product in the same quantity?

**Mr. Barr:** It varies by products, but on the continuous product, which uses the continuous form that comes out of the high printers, it would run at about 15 per cent.

**Senator Grosart:** Higher in Canada than in the United States?

**Mr. Barr:** Higher in Canada than in the United States. The stock product, which is the nonpersonalized product—and that, of course, is where material is a very high proportion of the costs—it would be about 27 per cent higher. With some products the material represents 70 per cent of the costs, and if there is a big differential in the material cost the price has to be higher.

**The Chairman:** Is fine paper much more expensive in Canada?

**Mr. Barr:** Yes.

[Traduction]

**Le président:** Vous parlez d'appareils pour rassembler, trier et plier du papier.

**M. Dunlop:** C'est exact.

**Le président:** Et dont vous vous occupez.

**M. Dunlop:** Ces installations se trouvent aussi dans nos usines de Dover, au Nouveau-Hampshire. Nous avons là une usine qui fabrique de l'équipement pour imprimantes qu'utilisent nos propres usines. Nous avons une autre exploitation qui fabrique des machines de manutention que nos vendeurs placent sur le marché de même que les formules commerciales.

**Le sénateur McElman:** Monsieur Barr estime que les salaires sont plus élevés au Canada, que le papier y coûte plus cher qu'aux États-Unis, que les coûts de la production en général y sont plus élevés et que la production est inférieure au Canada. Cette tendance est plutôt navrante. Si elle se poursuit malgré les tarifs de 20 p. cent, ne prévoyez-vous pas que, bientôt, il vous sera plus avantageux d'approvisionner des clients canadiens avec le produit de vos usines américaines.

**M. Barr:** Non, je pense que le marché canadien sera desservi par des fabricants canadiens. Le tarif, mais aussi le fait qu'il faille toujours imprimer l'étiquette «fabriqué aux États-Unis» constituerait vraiment un moyen de dissuasion pour une généralisation de l'usage du produit. Actuellement, notre politique fondamentale à travers le monde vise à essayer de fabriquer sur place les produits utilisés dans un pays. Nous essayons de nous en tenir à cette règle. Je ne prévois aucun changement important. En fait, nos prix de vente au Canada sont supérieurs à ceux que nous pratiquons aux États-Unis, parce que nos coûts sont plus élevés.

**Le sénateur Grosart:** Est-ce que cela ne vous encouragerait pas à profiter des prix de vente moins élevés que vous pourriez pratiquer au Canada où vous seriez à proximité d'une usine américaine, s'il n'y avait pas de tarifs?

**M. Barr:** C'est pourquoi je dis que la situation pour le Canada pourrait être l'inverse s'il n'y avait pas de tarif.

**Le sénateur Grosart:** Quelles sont les différences de prix pour un même produit et pour des volumes semblables?

**M. Barr:** Elles varient selon les produits, mais pour la production courante, qui utilise les formules continues que fabriquent les imprimantes rapides, elles se situeraient à environ 15 p. cent.

**Le sénateur Grosart:** De plus au Canada ou aux États-Unis?

**M. Barr:** Au Canada. Pour le produit en stock qui n'est pas personnalisé et où naturellement la matière première constitue la plus grande partie du coût les prix seraient d'environ 27 p. cent plus élevés. Pour certains produits, les matières premières représentent 70 p. cent du coût, ce qui évidemment entraîne des prix plus élevés.

**Le président:** Le papier fin est-il beaucoup plus cher au Canada?

**M. Barr:** Oui.

[Text]

**The Chairman:** Because of our small runs?

**Mr. Barr:** That is right.

**Mr. Dunlop:** About 15.6 per cent higher on average.

**Senator Grosart:** So if there was free trade you would almost be forced to supply the total Canadian market from American plant, is that a fair assumption?

**Mr. Dunlop:** With one reservation, and that is service and freight from the plant of manufacture.

**Senator Grosart:** Would you not have most of your Canadian market as close to your plants as the market you are now serving in the United States, because we live along that strip of the border?

**Mr. Barr:** If it were not for the nationalism approach. I would say that is correct, but I think many of our large customers would object to using forms printed "Made in U.S.A.".

**Senator Grosart:** Have you actually found this to be restrictive of sales? Perhaps you have not.

**Mr. Barr:** We have not because we have not done it.

**Senator Grosart:** But do you think you would? Most of us pick up all sorts of items in retail stores; we never look at them until we get them home and then we see it is made in the United States.

**Senator Carter:** Or Hong Kong.

**Senator Grosart:** Are firms more sensitive to the origin of products than individuals?

**Mr. Barr:** I really don't know. As I say, we have never tried to do it, but it would be a negative. How serious it would be, I don't know.

**Senator McElman:** I am quite sure your competitors in the United States would not feel themselves constrained by the nationalism that you would feel; they would move in so you would be compelled to move in.

**Mr. Barr:** The tariff, of course, is an effective barrier, because none of them have moved in. There is no United States competitor selling in Canada.

**Senator McElman:** A while ago, in answer to questions about vertical integration, you said you had looked at paper manufacturing and decided not to go into it. Would the fact that for the last good number of years it has been a buyer's market in the paper industry have affected that decision?

**Mr. Barr:** It certainly has. We like it.

**Senator McElman:** this bears out other testimony we have received, that that industry is having a rough time, in both Canada and the United States. Since your policy is not for long-term contracts but to buy around in that market, obviously that is the best situation.

[Traduction]

**Le président:** Parce que nous en produisons en petites quantités?

**M. Barr:** Oui, c'est exact.

**M. Dunlop:** A cet égard, la différence se situe en moyenne à environ 15.6 p. cent de plus.

**Le sénateur Grosart:** Donc, s'il y avait libre échange, vous seriez pratiquement obligé d'approvisionner l'ensemble du marché canadien à partir d'usines américaines? Est-ce une hypothèse légitime?

**M. Dunlop:** Oui, sous une réserve, c'est-à-dire que le service et le transport devraient être assurés à partir de l'usine.

**Le sénateur Grosart:** La plus grande partie de votre marché canadien ne serait-il pas aussi près de votre usine que le marché que vous servez actuellement aux États-Unis, car nous vivons le long de cette partie de la frontière?

**M. Barr:** N'était-ce la question du nationalisme, je dirais que c'est exact, mais je pense que bon nombre de nos grands clients s'opposeraient à l'utilisation de formules sur lesquelles serait imprimée l'inscription: «Fabriqué aux États-Unis».

**Le sénateur Grosart:** Vous êtes-vous vraiment rendu compte que cela peut restreindre le volume des ventes? Vous ne vous en êtes peut-être pas rendu compte.

**M. Barr:** En effet, car nous ne l'avons jamais fait.

**Le sénateur Grosart:** Mais croyez-vous que vous le feriez? La plupart d'entre nous choisissons toutes sortes d'articles chez le détaillant, que nous n'examinons qu'une fois rendu à la maison; c'est alors que nous nous rendons compte que le produit est fabriqué aux États-Unis.

**Le sénateur Carter:** Ou à Hong Kong.

**Le sénateur Grosart:** Les entreprises sont-elles plus sensibles que les particuliers à l'origine des produits?

**M. Barr:** Je ne sais absolument pas. Comme je l'ai dit, nous n'avons jamais essayé de le faire, mais je crois que ce serait négatif. Jusqu'à quel point, je ne sais pas.

**Le sénateur McElman:** Je suis absolument certain que vos concurrents aux États-Unis, ne seraient pas aussi réticents que vous sur la question; ils le feraient, et vous seriez ainsi forcés de le faire.

**M. Barr:** Le tarif est évidemment une barrière efficace, parce qu'aucun d'entre eux ne l'a fait. Il n'y a pas de concurrent américain qui vend au Canada.

**Le sénateur McElman:** En réponse à vos questions sur l'intégration verticale, vous avez dit un peu plus tôt que vous aviez examiné le domaine de la fabrication du papier et que vous aviez décidé de vous lancer dans ce secteur. Le fait que l'industrie du papier ait un marché d'acheteurs depuis quelques années déjà a-t-il influé sur votre décision?

**M. Barr:** C'est ce que nous voulons.

**Le sénateur McElman:** A cet égard, nous avons entendu d'autres témoignages selon lesquels cette industrie connaît actuellement des difficultés au Canada et aux États-Unis. Puisque votre politique n'est pas de conclure des contrats à



[Text]

**Mr. Barr:** We operate pretty much on annual contracts, but we are pretty tough buyers. We have to be competitive.

**Senator McElman:** Do you find the product coming out of the south-east of the United States more competitive than their industry in the north-east?

**Mr. Barr:** Definitely. The southern mills have improved the quality of their paper. That was a problem; they were not producing as good a quality, but now they do. I think they have a mixture of hard and soft woods in it. I believe they import certain woods in order to give it the quality they need.

**Senator McElman:** And they are cutting quite severely into the market formerly supplied by the suppliers from the north-east?

**Mr. Barr:** Yes, there is quite an expansion of the paper industry in the southern part of the United States.

**Senator McElman:** We are feeling it here in Canada too.

**Senator Grosart:** I should like to return to the export business. What percentage of your total sales would you say is served by exports from your own plants?

**Mr. Dunlop:** Exports to where?

**Senator Grosart:** From one country to another. Let us say Europe and so on. You are doing some exporting, I presume?

**Mr. Barr:** Practically none; very little export.

**Senator Grosart:** From any plant in Europe? Are you saying that unless you have a plant in a particular country you do not bother with that market? You do not bother with the market in any country where you do not have a plant?

**Mr. Barr:** There would be a few. Lamson in 1976 exported £6 million out of the total, so you can see it was a very small amount. That is a type of situation you are talking about with respect to a country where we have no manufacturing.

**Senator Grosart:** As far as you are concerned it is market orientation. Is that the name of the game?

**Mr. Barr:** That is right.

**Senator Grosart:** In Canada what percentage of your product would say is exported from one region to another? You have told us that by and large you serve a region from a plant in the region, but I assume that every plant does not produce exactly the same product.

**Mr. Barr:** There is some interchange between regions. I could not answer that exactly.

**Mr. Dunlop:** I could give you an example which may help. At Fergus, Ontario, we have a specialty plant that makes our Speediset product. I suspect that a certain proportion of that plant's volume will wind up in the Maritimes, and even as far west as British Columbia, to the extent that there are certain

[Traduction]

long terme, mais plutôt d'acheter ici et là sur ce marché, c'est évidemment la meilleure situation.

**M. Barr:** Nous fonctionnons la plupart du temps par contrat annuel, mais nous sommes des acheteurs avertis. Nous devons exercer une concurrence.

**Le sénateur McElman:** Estimez-vous que le produit du sud-est des États-Unis est plus concurrentiel que celui de l'industrie du nord-est?

**M. Barr:** Absolument. Les usines du sud ont amélioré la qualité de leur papier. C'était un problème dans le passé; la qualité de leur produit n'était pas aussi grande qu'elle est aujourd'hui. Je pense qu'elles utilisent un mélange de bois dur et de bois mou aujourd'hui. Je crois qu'elles importent certains types de bois afin d'obtenir la qualité dont ils ont besoin.

**Le sénateur McElman:** Et ils ont véritablement envahi le marché approvisionné antérieurement par les producteurs du nord-est?

**M. Barr:** Oui, il y a une véritable expansion de l'industrie du papier dans le sud des États-Unis.

**Le sénateur McElman:** Nous nous en ressentons également au Canada.

**Le sénateur Grosart:** J'aimerais parler à nouveau du secteur des exportations. A votre avis, quel pourcentage de vos ventes représente des exportations de vos propres usines?

**M. Dunlop:** Les exportations vers quel endroit?

**Le sénateur Grosart:** D'un pays à l'autre. Disons vers l'Europe, etc. Vous faites des exportations, je présume?

**M. Barr:** Pratiquement pas. Nous exportons très peu.

**Le sénateur Grosart:** A partir d'aucune usine en Europe? Voulez-vous dire qu'à moins d'avoir une usine dans un pays particulier, vous ne vous souciez pas du marché? Vous ne vous souciez pas du marché dans les pays où vous n'avez pas d'usine?

**M. Barr:** Sauf dans quelques cas. Les exportations totales de Lamson, par exemple, ont été de 6 millions de livres sterling en 1976; comme vous le voyez, c'est très peu. C'est là un genre de situation dont vous parliez, c'est-à-dire d'un pays où nous n'avons pas d'usine.

**Le sénateur Grosart:** En ce qui vous concerne, c'est une orientation vers le marché. C'est bien cela?

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Au Canada, quel pourcentage de vos produits est exporté d'une région à l'autre? Vous nous avez dit que dans l'ensemble, vous serviez une région à partir d'une usine située dans la région, mais je présume que chaque usine ne produit pas exactement la même chose.

**M. Barr:** Il y a un certain échange entre les régions, mais je ne pourrais vous répondre de façon exacte.

**M. Dunlop:** Je peux vous donner un exemple. A Fergus, en Ontario, nous avons une usine spécialisée qui nous fournit notre produit speediset. Je pense qu'une partie de la production de cette usine est acheminée vers les Maritimes, et même jusqu'en Colombie-Britannique, dans la mesure où certains



[Text]

type of Speedisets that can be made efficiently only on press equipment in the Fergus plant and would not be made in the Winnipeg plant or the Vancouver plant.

**Senator Grosart:** That is what I mean, because you have the problem of critical mass in your production. I was wondering what percentage of it would be in that category where you would be specializing in one plant, again coming back to the Auto Pact, where in one plant you would specialize and serve the whole Canadian market from that plant. Would this be a high or low proportion?

**Mr. Dunlop:** I would say in Canada it would be a low proportion because of the distance that we have to deal with.

**Senator Grosart:** That is what I was coming to. Is your transportation problem serious?

**Mr. Dunlop:** Yes, against local competition. If you make something in Fergus, Ontario, and are competing against somebody in British Columbia who makes it out there, freight kills you.

**Senator Grosart:** Here you are actually disaggregating your runs. Instead of having your whole market supplied from one plant you are breaking it down into four or five plants. Therefore, your run per plant is lower and so, therefore, your costs must be higher.

**Mr. Dunlop:** In Canada?

**Senator Grosart:** Yes.

**Mr. Dunlop:** That is true.

**Senator Grosart:** You can live with that?

**Mr. Dunlop:** We've got to.

**Senator McElman:** You said that to move an employee earning \$25,000 a year in the United States to one of your operations in Canada you would have to give him a one-third increase in salary.

**Mr. Barr:** That is correct.

**Senator McElman:** In arriving at that 33½ per cent, do you take into account the higher level of public services provided by the government or the state in Canada as compared to the United States?

**Mr. Barr:** No, that is a strict comparison of the amount of dollars we have to pay him.

**Senator McElman:** So the fringe benefits of the corporation plus the fringe benefits of the state are not taken into account?

**Mr. Barr:** No; we will send you that information, but the fringe benefits in the two countries are approximately the same.

**Senator McElman:** But there is quite a difference in the social services between the two countries and I wonder why that is not taken into account.

**Mr. Barr:** We have not done it; it is what might be termed one of those intangibles. The employee looks at it and wants to see how much net he will have after his taxes. He looks at his

[Traduction]

types de speedisets ne peuvent être fabriqués efficacement qu'à partir de presses dont l'usine Fergus dispose, mais non l'usine de Winnipeg ou de celle de Vancouver.

**Le sénateur Grosart:** C'est ce que je veux dire, parce qu'il s'agit en fait d'un problème de masse critique pour notre production. Je me demande quel pourcentage de la production serait classé dans cette catégorie et dont la production pourrait être faite pour une seule usine; pour revenir au pacte canado-américain de l'automobile, quel pourcentage de la production pourrait être concentré dans une usine qui desservirait tout le marché canadien? Serait-ce une proportion élevée ou faible?

**M. Dunlop:** Je dirais qu'au Canada, ce sera une proportion assez faible, à cause des distances à parcourir.

**Le sénateur Grosart:** C'est ce de quoi je m'apprêtais à parler. La question du transport est-elle un problème sérieux?

**M. Dunlop:** Oui, cela joue contre la concurrence locale. Si vous fabriquez un produit à Fergus en Ontario et que vous concurrenz une usine de fabrication en Colombie-Britannique, les taux de fret vont ruiner vos chances.

**Le sénateur Grosart:** Ce que vous faites, vous disséminez la production. Plutôt que de desservir un marché précis à partir d'une seule usine, vous le faites à partir de quatre ou cinq. Ainsi, la production par usine est inférieure, ce qui fait augmenter vos coûts.

**M. Dunlop:** Au Canada?

**Le sénateur Grosart:** Oui.

**M. Dunlop:** C'est exact.

**Le sénateur Grosart:** Vous pouvez vous en tirer?

**M. Dunlop:** Nous y sommes bien obligés.

**Le sénateur McElman:** Vous avez dit que pour muter un employé gagnant \$25,000 par année des États-Unis à une de vos usines au Canada, vous devez lui accorder une augmentation de 33 p. 100.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le sénateur McElman:** Parlant justement de ce pourcentage, tenez-vous compte du niveau plus élevé des services publics fournis par le gouvernement du Canada en comparaison avec le niveau de ceux fournis par les États-Unis?

**M. Barr:** Non, c'est seulement une comparaison rigoureuse des sommes d'argent que nous devons lui verser.

**Le sénateur McElman:** Donc, vous ne tenez pas compte, dans ce calcul, des bénéfices marginaux de la société et de ceux de l'État?

**M. Barr:** Non; nous allons vous faire parvenir ces renseignements; de toute façon, les bénéfices marginaux sont sensiblement les mêmes dans les deux pays.

**Le sénateur McElman:** Mais il y a quand même une différence assez sensible dans les services sociaux fournis par les deux pays; je me demande pourquoi vous n'en tenez pas compte?

**M. Barr:** Nous n'en tenons pas compte; c'est ce que pourraient appeler les «impondérables». L'employé examine les données et il essaie de calculer combien il pourra retirer net,

[Text]

income tax, the wages and the amount of income tax he must pay and in order to balance him out we have to give him a third increase. It is not only the rates, but all the other factors that enter into the United States income tax compared to that of Canada.

**Senator McElman:** But you would not explain to him that his income tax in Canada provides many more services to him than would be the case in the United States?

**Mr. Barr:** I am sure that our personnel people do point that out, but drawing a comparison is another thing.

**Mr. Dunlop:** I do not believe that generally speaking the level of benefit that the state provides impacts the salary or wage level established by a company.

**Senator Grosart:** It does indirectly, of course.

**Mr. Dunlop:** However, I do not believe that in deciding how much is to be paid for a particular assignment the level of state benefit that may accrue immediately or when the employee retires bears on the amount that is determined to be fair and reasonable for the assignment for which someone is to be paid.

**Senator Grosart:** Because prices are generally higher, even if there are some dips such as special benefits. However, taking the whole range of prices, they are higher.

**The Chairman:** Senator McElman, I suppose you could observe that if these factors are not taken into account in middle management salaries it is understandable, because obviously they do not appear to be taken into account in wage levels, although they are very real and they are there.

**Senator McElman:** Yes, they are very real indeed.

**Senator Grosart:** And they are more real at wage than other levels.

**The Chairman:** Yes; and the higher they go in the wage level, the less relevant they become, which is a difficult matter.

One of the three questions supplementary to those of Senator McElman is: To what extent is the converse of this problem true? Namely, you are tending to lose good Canadian middle management to your United States operations due to the desire to be promoted down there because of the greater appeal in living and establishment.

**Mr. Barr:** Yes; we have quite a large movement of personnel from Toronto to the United States.

**Mr. Dunlop:** That is company-sponsored.

**Mr. Barr:** That is right. On the other hand, we have had quite a movement of Canadians back into Toronto who started here, went through the United States and returned. Our senior vice-president of finance is one example, as is our comptroller,

[Traduction]

après déductions des impôts. Il calcule l'impôt qu'il devra payer, son salaire et la somme de l'impôt qu'il devra payer; pour que cela ne le désavantage pas, nous lui accordons une augmentation de 33 p. 100. Ce n'est pas seulement les taux, mais tous les autres facteurs qui entrent en ligne de compte dans le calcul de l'impôt aux États-Unis par comparaison avec l'impôt au Canada.

**Le sénateur McElman:** Mais vous n'allez pas lui expliquer que les impôts versés au Canada lui permettent de profiter de beaucoup plus de services que les impôts versés aux États-Unis?

**M. Barr:** Je suis persuadé que les gens du service du personnel le font, mais c'est une autre chose que de faire des comparaisons.

**Mr. Dunlop:** Je ne crois pas qu'en général le niveau des avantages que l'État fournit influence le salaire ou le niveau des salaires fixé par la Société.

**Le sénateur Grosart:** Cela a une influence indirecte, évidemment.

**M. Dunlop:** Cependant, je ne crois pas qu'en fixant les sommes que nous devons verser pour une affectation particulière, le niveau des gains qu'on peut tirer d'un État, qui pourraient augmenter immédiatement ou au moment de la retraite, puisse avoir une influence sur le montant qui est jugé juste et raisonnable au moment où on fixe le salaire que recevra une personne mutée à l'étranger.

**Le sénateur Grosart:** Cette situation est causée par le fait que les prix sont, généralement, plus élevés, même s'il y a certains avantages comme les bénéfices spéciaux. Cependant, en tenant compte de tous les coûts, ils sont plus élevés.

**Le président:** Sénateur McElman, je suppose qu'il est normal qu'on ne tienne pas compte de ces facteurs pour les cadres moyens, parce qu'évidemment on ne semble pas en tenir compte lorsqu'on fixe les échelles de salaire bien qu'ils existent réellement et qu'ils sont effectivement versés.

**Le sénateur McElman:** Oui, ils existent de fait.

**Le sénateur Grosart:** D'ailleurs, ils sont plus «sensibles» au niveau des salaires qu'aux autres niveaux.

**Le président:** Oui, et plus ils augmentent, plus ils augmentent dans l'échelle des salaires; et moins ils deviennent importants, ce qui rend les choses assez difficiles.

L'une des trois questions qui complètent celles du sénateur McElman est la suivante: dans quelle mesure l'inverse est-il vrai? En effet, vous avez tendance à laisser partir des cadres moyens canadiens compétents vers vos installations américaines parce qu'ils sont attirés par les possibilités de promotion et parce que les conditions de vie y sont plus intéressantes.

**M. Barr:** Oui, de nombreux employés quittent Toronto pour s'installer aux États-Unis.

**M. Dunlop:** C'est l'entreprise qui finance ces déplacements.

**M. Barr:** C'est exact. D'autre part, un grand nombre de Canadiens sont partis de Toronto, ont passé quelque temps aux États-Unis puis sont revenus. C'est ce qu'ont fait notre vice-président principal des finances et notre vérificateur.



[Text]

who started in Canada, went to the United States and returned to Canada.

**The Chairman:** Simply moving through the system?

**Mr. Barr:** Yes. Now, we have the same difficulty with respect to moving them, but they are more inclined to return, not because they are Canadians; we do not have the same problem as in trying to get an American to come to Canada.

**Senator McElman:** You do not reduce their salaries when they go to the United States, do you?

**Mr. Barr:** No, but we must recognize the differential in taxation in coming over, which we do.

**Mr. Dunlop:** The problem in moving to the United States is integrating them into the salary scale to which they are moving.

**Senator Grosart:** Mr. Chairman, if the corporation had a plant in Vancouver it might accelerate the return of Canadians.

**The Chairman:** I will not disagree with you there, Senator Grosart. My questions now, then, are reduced to two. You mentioned \$30 million in dividends coming back to Canada as a benefit to the Canadian segment of this multinational corporation, and \$2 million, you felt, in management to home office is an invisible that we receive. At another point in your testimony you mentioned that the invisibles are between \$30 million and \$40 million. Would that be your fair assessment of all the invisible benefits to Canada, including, possibly, the placement of insurance in Canada for worldwide operations?

**Mr. Barr:** Everything would be in that range.

**The Chairman:** So it is some \$30 million or \$40 million back, of which not more than approximately \$10 million would go back out in dividends, because most of your shareholders are in Canada?

**Mr. Barr:** That is correct.

**Mr. Dunlop:** Also, to the extent that we are successful in developing the international operations, which is the reason we moved into Lamson and acquired 52 per cent in 1973. The reason was that the United States market has developed rapidly during the last 20 years and we have developed with it. However, the percentage growth each year in the future will become smaller and smaller. We feel as management in Moore Corporation that it is incumbent on Moore to grow, as such a company should grow. Where are we to get the growth? In the international marketplace; and we want to apply our knowledge and know-how in the rest of the world. Hence our acquisition of Lamson Industries. To the extent that we achieve our goal in the international marketplace the invisible flow to Canada will increase.

[Traduction]

**Le président:** Ils se sont simplement déplacés à l'intérieur du système?

**M. Barr:** Oui. Maintenant, nous éprouvons les mêmes difficultés lorsque nous leur demandons de se déplacer, mais ils ont plus tendance à revenir, non pas parce qu'ils sont Canadiens; nous n'avons pas les mêmes problèmes lorsque nous essayons de faire venir un américain au Canada.

**Le sénateur McElman:** Vous ne réduisez pas leur salaire lorsqu'ils s'installent aux États-Unis?

**M. Barr:** Non, mais nous devons tenir compte des différents niveaux d'imposition.

**M. Dunlop:** Le problème, lorsqu'on leur demande d'aller s'installer aux États-Unis, est de les intégrer aux échelles salariales des postes qu'ils occupent.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur le président, si l'entreprise avait une usine à Vancouver, cela pourrait accélérer le retour des Canadiens.

**Le président:** Je suis d'accord avec vous, sénateur Grosart. Il me reste donc deux questions à poser: vous avez mentionné qu'une somme de \$30 millions en dividendes qui est rentrée au Canada comme bénéfice revenant à la filiale canadienne de cette société multinationale et qu'une autre de \$2 millions qui a été versée en frais d'administration au siège canadien constituaient des éléments invisibles que nous percevons. Plus tard dans votre témoignage, vous avez dit que les éléments visibles totalisaient entre 30 et 40 millions. Estimez-vous que ce sont là les bénéfices visibles approximatifs qui reviennent au Canada, y compris éventuellement les assurances que vous versez au Canada pour vos opérations à l'échelle mondiale?

**M. Barr:** C'est à peu près de cet ordre-là.

**Le président:** Ainsi, sur cette somme de \$30 ou \$40 millions, pas plus de \$10 millions ne seraient convertis en dividendes car la plupart de vos actionnaires sont canadiens?

**M. Barr:** C'est exact.

**M. Dunlop:** De même, cela dépend de la mesure dans laquelle nous réussissons à étendre nos activités internationales et c'est la raison pour laquelle nous nous sommes installés à Lamson et avons acquis 52% des actions en 1973. Le marché américain s'est développé rapidement ces vingt dernières années et nous avons suivi ce rythme. Toutefois, le taux de croissance va aller en s'amenuisant chaque année. En tant que gestionnaires de la Moore Corporation, nous estimons qu'il appartient à cette entreprise de se développer comme elle le devrait. Où cette croissance se manifesterait-elle? Sur le marché international; nous voulons mettre en application nos connaissances et nos techniques dans le reste du monde. Voilà pourquoi nous nous sommes portés acquéreurs de Lamson Industries. Dans la mesure où nous atteindrons notre objectif sur le marché international, les profits invisibles qui reviennent au Canada augmenteront.



[Text]

**The Chairman:** That is exactly my point, because while you are speaking now of \$30 million in dividends coming back, you are leaving, subsidiary by subsidiary, approximately 60 per cent of earnings abroad.

**Mr. Barr:** That would be about right.

**The Chairman:** Approximately 40 per cent you use for net earnings and dividends after foreign taxes, leaving about 60 per cent abroad. So that 60 per cent would be not \$30 million, but \$40 million, or \$50 million really accruing.

**Mr. Barr:** That is right.

**The Chairman:** In increased value over the years to the Canadian shareholders, which is a further invisible return to Canada which will provide a greater return in years to come.

**Mr. Barr:** That is right.

**The Chairman:** So that if you really wanted to get into your invisible flow or value to Canada, you would arrive at not \$30 million to \$40 million, but possibly \$50 million to \$60 million; substantially more, anyhow?

**Mr. Barr:** That is right.

**Mr. Dunlop:** On this point I harken back to history, when Great Britain was at the peak of its economic power. It was not what was going on in the tight little island; it was because of all their connections all around the world, the multinationals that existed. They have had to sever all that, and look at what has happened. This is why we feel in Moore Corporation that multinational corporations based in Canada are good for Canada.

**The Chairman:** Do you think you could make any intelligent type of mathematical calculation as to the invisibles, including the growth abroad, per year and let us have that as you are going to let us have the other figures?

**Mr. Barr:** We can give you the increased equity.

**The Chairman:** That is right, the increased equity; in my opinion the question of invisibles is most important.

**Mr. Barr:** Yes, we can do that.

**The Chairman:** We would appreciate that.

**Senator Grosart:** The answer is that it is not jobs; that is what bothers people.

**The Chairman:** Dollars become jobs eventually, however, Senator Grosart.

**Senator Grosart:** Not always, unfortunately.

**The Chairman:** However, that would be an interesting figure for us to have.

With respect to Senator McElman's very valid point that there are in the fringe benefits the governmental benefits, in my opinion that is something with respect to which we really need to take separate evidence. Do you not think so, Senator McElman, rather than asking one company to make a value judgment as to what they are worth? When I had in mind asking for supplemental figures following this meeting with

[Traduction]

**Le président:** C'est exactement ce que je voulais faire valoir, car même si vous dites que \$30 millions reviennent au Canada sous forme de dividendes, vous laissez environ 60% de vos gains à l'étranger dans les diverses filiales.

**M. Barr:** C'est à peu près cela.

**Le président:** Environ 40% de vos revenus sont transformés en gains nets et en dividendes après imposition à l'étranger, et environ 60% de vos gains restent à l'étranger. Ainsi, ce pourcentage de 60% ne représenterait pas \$30 millions, mais plutôt \$40 millions, \$50 millions ou plus.

**M. Barr:** C'est exact.

**Le président:** Une valeur accrue, au fil des années, pour les actionnaires canadiens, ce qui constitue pour le Canada, un autre apport invisible qui nous rapportera davantage dans les années à venir.

**M. Barr:** C'est juste.

**Le président:** De sorte que si vous tentez vraiment d'évaluer cette valeur occulte pour le Canada, vous arriverez non pas au chiffre de \$30 ou \$40 millions mais peut-être à \$50 ou \$60 millions; en tout cas, à un chiffre beaucoup plus élevé?

**M. Barr:** C'est juste.

**M. Dunlop:** Là-dessus, remontons dans l'histoire, à l'époque où la Grande-Bretagne était au sommet de sa puissance économique. Sa puissance, elle ne la devait pas à ce qui se passait dans cette petite île; elle découlait des relations que ce pays avait partout dans le monde, des multinationales d'alors. Elle a dû se départir de tout cela; et voyez ce qui s'est produit. C'est pourquoi nous croyons, nous de la Moore Corporation, que les sociétés multinationales canadiennes sont un bienfait pour le Canada.

**Le président:** Croyez-vous pouvoir faire un calcul intelligent quant aux profits impondérables, y compris la croissance à l'étranger, par année, et nous en communiquer le résultat comme vous nous avez fourni d'autres chiffres?

**M. Barr:** Nous pouvons évaluer pour vous la valeur accrue.

**Le président:** C'est cela, la valeur accrue; à mon avis, la question des impondérables est très importante.

**M. Barr:** Oui, nous pouvons le faire.

**Le président:** Nous vous en serions reconnaissants.

**Le sénateur Grosart:** Le problème, c'est qu'il ne s'agit pas d'emplois; voilà ce qui intrigue les gens.

**Le président:** Toutefois, les dollars finissent par se transformer en emplois, sénateur Grosart.

**Le sénateur Grosart:** Pas toujours, malheureusement.

**Le président:** Quoi qu'il en soit, nous serions intéressés de connaître ce chiffre.

Quant au raisonnement fort valable du sénateur McElman, selon lequel les avantages sociaux profitent également au gouvernement, cette question mérite, à mon avis, d'être étudiée séparément. Êtes-vous d'accord, sénateur McElman? Plutôt que de demander à une société de porter un jugement de valeur sur la valeur de tout cela? En me proposant de demander des chiffres supplémentaires après la présente séance,

[Text]

respect to their fringe benefits to add to their quoted rate of labour pay, I was thinking only of the company fringe benefits, not the governmental ones.

**Senator McElman:** Quite. My purpose was to determine whether the corporation in fact discusses this with employees on transfer.

**The Chairman:** Yes, but they would not be expected to make a value judgment with respect to the figures they will provide.

**Senator Grosart:** Statistics Canada has done all those sums.

**The Chairman:** My last question is with respect to the subject of productivity. You mentioned many factors such as material costs, which are substantially higher, labour costs, which are higher, and taxation at the individual level being higher. The size of runs you stressed substantially. We have had evidence of other costs in Canada, such as construction, costs due to our climate and transportation and other things of this type, which I assume would apply also to you. This may be too crude a calculation, because you spoke in general terms only as to the number of employees. It may have been 2,000, not 500, which would affect my figures. You mentioned about 2,000 employees in Canada and 13,000 in the United States. I divided those figures into your gross sales in 1975 in Canada and the United States respectively, and arrived at a production figure per employee of about \$45,000 per year. It is very close to being the same in both countries.

Admittedly, the Canadian worker is paid \$1 per hour more, which would not go into the calculation, but the U.S. employee and the Canadian employee are each, respectively, producing about the same dollars worth of product, in spite of the fact that manufacturing costs are a good deal higher in Canada.

**Mr. Dunlop:** The selling level is different in the two countries, too.

**The Chairman:** I suppose that is the answer.

**Mr. Barr:** There is a higher selling price. Also, the Canadian figures include all of the head office people who—and I hate to say this—are non-productive.

**The Chairman:** Non-productive but highly paid.

**Mr. Barr:** The head office for the whole corporation is located in Toronto, and head office personnel are added into the Canadian employment figure. It would have to be reduced to production workers.

**The Chairman:** It is too crude a calculation.

Are there further questions?

**Senator Carter:** Mr. Barr, you mentioned that the production runs were substantially higher in the U.S. Would they be two, three, four times the size of production runs in Canada?

[Traduction]

quant aux avantages sociaux s'ajoutant à ce qu'elles versent officiellement en salaires, je songeais uniquement aux avantages sociaux de la société en question, et non pas à ceux du gouvernement.

**Le sénateur McElman:** Je suis tout à fait d'accord. Mon but était de déterminer si la société en discute vraiment avec ses employés lorsqu'ils sont mutés.

**Le président:** Oui, mais on ne s'attend pas à ce jugement de valeur sur les chiffres qu'elle fournit.

**Le sénateur Grosart:** Statistique Canada a fait tous ces calculs.

**Le président:** Ma dernière question porte sur la productivité. Vous avez mentionné beaucoup de facteurs, comme le coût des matériaux qui est sensiblement plus élevé, celui de la main-d'œuvre, qui est également plus élevé, et le taux d'imposition du revenu des particuliers, lequel, encore une fois, est plus élevé. Vous avez insisté passablement sur l'importance des distances. Nous avons entendu des témoignages au sujet d'autres coûts au Canada, comme celui de la construction, qui dépendent de notre climat, du transport et d'autres facteurs du genre qui, je suppose, s'appliquent également dans votre cas. C'est peut-être un calcul trop approximatif puisque vous avez parlé du nombre d'employés en termes généraux. S'il s'agit de 2,000 plutôt que de 500, cela aura une incidence sur mes chiffres. Vous avez parlé de 2,000 employés au Canada et de 13,000 aux États-Unis. J'ai calculé le rapport entre ces chiffres et le total de vos ventes brutes de 1975 au Canada et aux États-Unis respectivement, et j'ai obtenu un chiffre de production par employé d'environ \$45,000 par année. Il y a très peu de différence entre les deux pays.

Il est vrai que le travailleur canadien reçoit \$1 de plus l'heure, ce qui n'entre pas dans le calcul, mais l'employé américain et l'employé canadien produisent respectivement la même valeur de produits, en dollars, même si les coûts de fabrication sont beaucoup plus élevés au Canada.

**M. Dunlop:** Le niveau de vente est différent dans les deux pays, aussi.

**Le président:** Je suppose que c'est là que se trouve la réponse.

**M. Barr:** Le prix de vente est plus élevé. En outre, les chiffres canadiens comprennent tout le personnel de l'administration centrale—et je regrette de le dire—ces derniers ne sont pas productifs.

**Le président:** Ils ne sont pas productifs mais très bien payés.

**M. Barr:** L'administration centrale de la société est située à Toronto, et son personnel est compris dans le total des employés canadiens. Il faudrait le soustraire du total des employeurs productifs.

**Le président:** C'est peut-être un calcul trop approximatif.

Y a-t-il d'autres questions?

**Le sénateur Carter:** M. Barr, vous avez mentionné que les séries de production étaient considérablement plus élevées aux États-Unis. Est-ce qu'elles sont deux, trois ou quatre fois plus importantes que les séries de production au Canada?

[Text]

**Mr. Barr:** The average order in the United States is probably about three times what it is in Canada. We have a good many small orders in Canada.

**The Chairman:** If there are no further questions, I shall thank Mr. Barr and Mr. Dunlop, on your behalf, for taking the time to appear before the committee this afternoon.

Your testimony will be most valuable to us in compiling our report. It fits well with other testimony we have heard. Once again, our thanks to you.

**Mr. Barr:** Thank you for your courtesy, Mr. Chairman. It has been a pleasure to appear before your committee.

The committee adjourned.

[Traduction]

**M. Barr:** Elles sont probablement trois fois plus élevées aux États-Unis qu'au Canada. Nous avons beaucoup de petites commandes au Canada.

**Le président:** S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier M. Barr et M. Dunlop, en votre nom, d'avoir pris le temps de venir témoigner devant le Comité cet après-midi.

Votre témoignage nous sera très utile pour la rédaction du rapport. Il concorde assez bien avec les autres témoignages que nous avons entendus. J'aimerais vous remercier à nouveau.

**M. Barr:** Merci de votre courtoisie, monsieur le président. Cela nous a fait plaisir de comparaître devant votre Comité.

Le Comité suspend ses travaux.







WITNESSES—TÉMOINS

*Moore Corporation Ltd.:*

Mr. David W. Barr, Chairman; and  
Mr. Donald S. Dunlop, Treasurer.

*Moore Corporation Ltd.:*

M. David W. Barr, président; et  
M. Donald S. Dunlop, trésorier.



611.7538  
771

Second Session  
Thirtieth Parliament, 1976-77



Deuxième session de la  
trentième législature, 1976-1977

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

**Foreign  
Affairs**

*Chairman:*  
The Honourable GEORGE C. van ROGGEN

---

Thursday, March 24, 1977

**Issue No. 16**

**Sixteenth Proceedings on:**  
Canadian Relations with the United States

---

**WITNESS:**  
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du comité  
sénatorial permanent des*

**Affaires  
étrangères**

*Président:*  
L'honorable GEORGE C. van ROGGEN

---

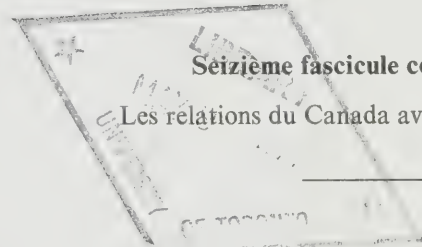
Le jeudi 24 mars 1977

**Fascicule n° 16**

**Seizième fascicule concernant:**  
Les relations du Canada avec les États-Unis

---

**TÉMOIN:**  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable George C. van Roggen, *Chairman*  
The Honourable Allister Grosart, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa West</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Ex Officio Members*

(Quorum 5)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Président:* L'honorable George C. van Roggen  
*Vice-président:* L'honorable Allister Grosart

et

Les honorables sénateurs:

Asselin	Lafond
Barrow	Laird
Bélisle	Lang
Cameron	Macnaughton
Carter	McElman
Connolly ( <i>Ottawa-Ouest</i> )	McNamara
Croll	*Perrault
*Flynn	Rowe
Hastings	Sparrow
	Yuzyk—(21)

*\*Membres d'office*

(Quorum 5)

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, October 27, 1976:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator van Roggen moved, seconded by the Honourable Senator Grosart:

That the Standing Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report upon Canadian relations with the United States;

That the Committee be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be required for the purpose of the said examination, at such rates or remuneration and reimbursement as the Committee may determine, and to compensate witnesses by reimbursement of travelling and living expenses, if required, in such amount as the Committee may determine;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the two preceding sessions, be referred to the Committee; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

The question being put on the motion, it was—  
Resolved in the affirmative.”

**ORDRE DE RENVOI**

Extraits des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 27 octobre 1976:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur van Roggen propose, appuyé par l'honorable sénateur Grosart,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier les relations du Canada avec les États-Unis et à faire rapport à ce sujet;

Que le Comité ait le pouvoir de retenir les services des conseillers et du personnel technique, administratif et autre qu'il jugera nécessaire aux fins ci-dessus, et au tarif de rémunération de remboursement qu'il pourra déterminer et à rembourser aux témoins leurs frais de déplacement et de subsistance, si nécessaire, et à leur verser les émoluments qu'il pourra déterminer;

Que les documents et les témoignages recueillis sur ce sujet au cours des deux dernières sessions soient déferés au Comité.

Que le comité soit autorisé à siéger durant les ajournements du Sénat.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

*Le greffier du Sénat*

Robert Fortier

*Clerk of the Senate*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 24, 1977  
(18)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Foreign Affairs met at 9:38 a.m. this day.

*Present:* The Honourable Senators van Roggen (*Chairman*), Carter, Grosart, Lafond, Laird, McElman, McNamara, Rowe and Yuzyk. (9)

*Present but not of the Committee:* The Honourable Senator McGrand. (1)

*In attendance:* Mr. P. C. Dobell, Director, Parliamentary Centre for Foreign Affairs and Foreign Trade; Mrs. Carol Seaborn, Special Assistant to the Committee; Mr. Keith Acheson, Special Advisor to the Committee; and Miss M. A. Carrol, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

The Committee continued its study of Canada-United States relations.

*Witness:* Professor Lawrence Skeoch, Glenburnie, Ont.

At 11:30 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 24 MARS 1977  
(18)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 38.

*Présents:* Les honorables sénateurs van Roggen (*président*), Carter, Grosart, Lafond, Laird, McElman, McNamara, Rowe et Yuzyk. (9).

*Présent mais ne faisant pas partie du Comité:* L'honorable sénateur McGrand. (1)

*Aussi présents:* M. P. C. Dobell, directeur, Centre parlementaire des affaires étrangères et du commerce extérieur; M<sup>me</sup> Carol Seaborn, adjoint spécial du Comité; M. Keith Acheson, conseiller spécial du Comité; et M<sup>lle</sup> M. A. Carrol de la Bibliothèque du Parlement, recherchiste adjoint du Comité.

Le Comité poursuit son étude sur les relations entre le Canada et les États-Unis.

*Témoin:* Le professeur Lawrence Skeoch, Glenburnie (Ontario).

A 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

*Le greffier du Comité*

Eric W. Innes

*Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

Ottawa, Thursday, March 24, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9.30 a.m. to examine Canadian relations with the United States.

**Senator George C. van Roggen** (*Chairman*) in the Chair.

**The Chairman:** Honourable senators, we have as our witness this morning Professor Lawrence Skeoch. During the course of these hearings we have received several explanations, repeated many times, from a number of witnesses, relative to the lack of Canadian competitiveness. Among these are short economic production runs, too many plants producing too great a variety of goods for too small a market, and so on. Professor Skeoch is an authority on the subject of rationalization, and we thought we would call him today to have a discussion with him on this subject.

Professor Skeoch is very well qualified to discuss this subject with us. He retired last week after 18 years as Professor of Economics at Queen's University. His early experience included five years as senior economist with the Canadian Wheat Board, when he worked closely with Senator McNamara, and seven years on the federal government's Combines Branch as an economist. He has been a participant as a consultant relative to competition policy in various international groups and conferences, and has appeared on the subject before both Canadian parliamentary and United States Senate subcommittees on anti-trust policy. In 1975 Professor Skeoch was appointed, with four others, by the then Minister of Consumer and Corporate Affairs to an independent advisory committee charged with examining and reporting on the issue which constituted phase II of the competition policy, the next phase of which, following on that inquiry, was introduced in the House of Commons early last week by the new minister, Mr. Tony Abbott.

I might just mention that it goes without saying that we are not here this morning to examine the bill itself, but, rather, the subject matter of it. The bill will, of course, be coming eventually before the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce; however, we thought it proper to call upon this witness as somebody who is well qualified to discuss with us the whole question of rationalization. Senator Laird has agreed to lead off the questioning following the witness's opening presentation.

With that, Professor Skeoch, perhaps you would be good enough to proceed.

**Professor Lawrence Skeoch:** Thank you very much, Mr. Chairman.

Perhaps I should make certain disclaimers at the outset. The role of the economist in public policy, I think, is a rather

## TÉMOIGNAGES

Ottawa, le jeudi 24 mars 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 30 afin d'étudier les relations entre le Canada et les États-Unis.

**Le sénateur George C. van Roggen** (*Président*) occupe le fauteuil.

**Le président:** Honorables sénateurs, ce matin nous recevons comme témoin M. Lawrence Skeoch. Au cours de la présente série d'audiences, un certain nombre de témoins nous ont donné plusieurs explications, qui nous ont été répétées de nombreuses fois, au sujet du caractère non concurrentiel de l'économie canadienne. Parmi les facteurs qui en sont la cause, on a cité de courtes périodes de production économique, trop d'usines produisant une trop grande variété de produits destinés à un marché trop restreint, et d'autres facteurs. M. Skeoch est une autorité en matière de rationalisation, et nous avons pensé que nous pourrions le convoquer aujourd'hui pour discuter cette question.

M. Skeoch est hautement qualifié pour en discuter avec nous. Il a pris sa retraite la semaine dernière, après dix-huit années de service à l'université Queen comme professeur d'économie politique. Au début de sa carrière, durant cinq ans il a été au service de la Commission canadienne du blé en tant qu'économiste principal; où il a collaboré étroitement à l'époque avec le sénateur McNamara; il a été ensuite affecté durant sept ans en tant qu'économiste, à la Direction des coalitions du gouvernement fédéral. À titre d'expert-conseil il a participé à divers groupes et conférences internationales sur la politique en matière de concurrence, et a comparu, pour traiter ce sujet, devant des sous-comités parlementaires du Canada et des sous-comités sénatoriaux des États-Unis sur la politique en matière de trust. En 1975, M. Skeoch a été nommé, en compagnie de quatre autres spécialistes, par le ministre de la Consommation et des Corporations alors en fonction, à un comité consultatif autonome chargé d'examiner la question qui constituait la phase 2 de la politique en matière de concurrence et de présenter un rapport, dont la phase suivante, à la suite de cette étude a été présentée à la Chambre des communes au début de la semaine dernière par le nouveau ministre, M. Tony Abbott.

Je vous ferai remarquer brièvement qu'il va sans dire que nous ne sommes pas ici ce matin pour étudier le bill lui-même, mais plutôt son sujet. Bien entendu, le projet de loi sera finalement déféré au Comité sénatorial des banques et du commerce, toutefois, nous avons jugé utile de convoquer ce témoin parce qu'il est hautement qualifié pour discuter avec nous toute la question de la rationalisation. Le sénateur Laird a accepté de commencer l'interrogatoire après les remarques préliminaires du témoin.

Monsieur Skeoch, voulez-vous avoir l'amabilité de commencer.

**M. Lawrence Skeoch:** Merci, monsieur le président.

Je devrais peut-être exprimer certaines réserves dès le début. À mon avis, le rôle de l'économiste en matière de politique



## [Text]

limited one. it is obvious that the concerns that must be satisfied run much beyond the economic, and so I come here with a rather modest view of what intervention by government, or other well-intentioned groups, may contribute to the "solution", if I may use that was in quotes, of the problem that face us.

Professor Harold Innis, some years ago, included this comment in the preface to a speech he was making to a policy conference. He said:

Let me warn you that any exposition by any economist that explains the problems and their solutions with perfect clarity is certainly wrong. Economics is an extremely difficult biological subject, not discussed or understood except by groups of, preferably, three trained economists.

Of course, you are likely to get three understandings even under those circumstances.

Innis also used to warn us, when we were graduate students at Toronto, that there was no such thing as a solution to any economic or social question; all you could do was perhaps make it somewhat more bearable as time went on, and anyone who claimed to have the solution to any such problem should be regarded as a menace in a democratic society. For that reason, if for no other, I will not try to propose anything in the way of a solution. I will try, however, to indicate something of the various dimensions of the structural rationalization issue, and something of the approach that I feel might usefully be adopted with respect to it.

Structural rationalization is often regarded as a process by which small firms are consolidated into larger units, usually by the merger process, in order to achieve economies of scale. In consequence, the larger firm or firms are enabled to compete more effectively in export markets as well as to meet import competition more successfully. The means by which the restructuring of industry is to be achieved vary from: first, the widespread introduction of free trade, since it has been argued by various people that if you introduced free trade on a broad enough scale you would simply force firms to rationalize; secondly, government directed reorganization of industry sectors; or, third, freedom of action by individual firms to make their own arrangements.

Critics of structural rationalization, based on an economy of scale rationale, often object to it because it will result in what they consider to be undue concentration of industry with unfortunate consequences for consumer welfare, usually in the form of excessive profits or prices.

Both sides of that argument involve a considerable measure of oversimplification. Although time does not permit a full examination of all facets of the structural rationalization analysis as it applies to Canada, a few of the major issues can be outlined briefly, leaving their further exploration for discussion, should you be interested in doing so.

## [Traduction]

publique est plutôt restreint. Il est évident que les préoccupations que l'on doit dissiper portent bien au-delà du domaine économique, par conséquent je viens ici ayant une opinion plutôt modeste de ce que peut faire l'économiste, et également de l'efficacité de l'intervention du gouvernement, ou d'autres groupes bien intentionnés, pour aider à «résoudre», si je peux employer ce terme entre guillemets, les problèmes auxquels nous devons faire face.

Il y a quelques années, M. Harold Innis a fait la remarque suivante au début d'un discours qu'il a prononcé lors d'une conférence sur la politique.

Je vous préviens, «disait-il», que tout exposé d'un économiste quelconque établissant les problèmes et leurs solutions de façon parfaitement claire est sûrement faux. La science économique est un sujet biologique extrêmement difficile, ne pouvant être débattu ou compris que par des groupes préférentiellement formés de trois économistes compétents.»

Évidemment, même dans ces circonstances, il y aura vraisemblablement trois façons de comprendre.

Innis avait également l'habitude de nous avertir, lorsque j'étais étudiant diplômé, à Toronto, qu'il n'existait pas de véritable solution aux divers problèmes économiques ou sociaux. Tout ce qu'on peut éventuellement faire, disait-il, c'est d'alléger une situation avec le temps, et quiconque se vante d'avoir la solution à un problème de ce genre devrait être considéré comme une menace dans une société démocratique. Pour cette seule raison, je n'essaierai pas de vous proposer une solution comme telle. Je tenterai cependant de vous donner un aperçu des diverses dimensions de la rationalisation structurale, et de la façon qui pourrait, à mon avis, être utilement adoptée pour aborder cette question.

La rationalisation structurale est souvent considérée comme un processus par lequel les petites entreprises sont intégrées dans des unités plus grandes, habituellement par fusion, afin d'obtenir des économies d'échelle. Par conséquent, les grandes entreprises peuvent concurrencer de façon plus efficace sur les marchés des exportations tout comme elles peuvent faire face à la concurrence sur les marchés des importations de façon plus fructueuse. Il y a divers moyens de restructurer l'industrie: premièrement, la diffusion du libre-échange, car diverses personnes allègent qu'en introduisant le libre-échange sur une échelle suffisamment vaste, on forcera simplement les entreprises à rationaliser; deuxièmement, la réorganisation des secteurs industriels par le gouvernement; et troisièmement, la liberté des entreprises individuelles de prendre leurs propres dispositions.

Les critiques de la rationalisation structurale, qui fondent leur argumentation sur les économies d'échelle, font souvent valoir que la rationalisation entraîne ce qu'ils estiment une concentration excessive de l'industrie, et des conséquences malheureuses pour le bien-être du consommateur, c'est-à-dire habituellement des bénéfices ou des prix excessifs.

D'une part et d'autre, dans cette argumentation, on simplifie à outrance. Bien que le temps ne me permette pas d'examiner à fond tous les aspects de l'analyse de la rationalisation structurale telle qu'elle est appliquée au Canada, je décrirai brièvement quelques-uns des principaux points, que nous pourrions approfondir par une discussion, si vous le voulez.



*[Text]*

Structural rationalization, in my view, is not a once-for-all change in industry structure which will put the economy on the high road to superior productivity and innovative behaviour. What we need, basically, is an organization of industry which will assure the generation and application of new ideas to industry, and the adaptation of industry to a changing environment.

In popular discussion the achievement of superior economic performance is often equated with rationalization, the elimination of old plants and corporate structures, the creation of new, larger production and distribution organizations and new corporate structures.

A large factor in the achievement of more effective competitive performance is, however, found in the development of new products, and in the successive improvement of old products. Larger production runs are not alone sufficient.

A condition for the basic type of effective performance is that the companies quickly market the new products, and are able to obtain a higher price for them, which, in turn, means that they must be ahead of their competitors. The speed with which the companies get their new products on to the market is thus a deciding factor for the growth of productivity—perhaps more important, in some cases, than the scale of the operation itself. Investments in the development of new products and in developing new markets may weigh heavily on large parts of industry in Canada, as in other economies of moderate size. It would, however, be misleading to stress the role of rationalization and a high rate of real investment as if they were both necessary and sufficient conditions for high level economic performance.

For example, in Sweden, where structural rationalization has been accorded a high priority for at least the last two decades, and particularly in the sixties, there has recently developed some serious concern about declining productivity. A Swedish economist, who is head of the Industrial Institute for Economic and Social Research in Stockholm, writing recently about the declining competitiveness of the Swedish economy, has remarked:

The reforms in the organization of working life, job security legislation, workers' participation in management at all levels, negotiations and forms of changes in production, etc., which are presently being carried out, contain the risk that the rate of change and, thereby, the rate of growth of productivity will decrease. If the power of innovation and the ability to keep at least abreast of the competition technically should diminish, it would be difficult to compensate for the resulting decrease in labour productivity with large inputs of capital to maintain the growth of labour productivity.

*[Traduction]*

La rationalisation structurale n'est pas, à mon avis, un changement définitif de la structure de l'industrie qui lancera l'économie sur la voie d'une productivité supérieure et d'un comportement innovateur. Fondamentalement, ce qu'il nous faut, c'est une organisation industrielle qui assurera la production et l'application de nouvelles idées et l'adaptation de l'industrie à l'évolution du milieu.

Dans les discussions populaires, la réalisation d'une performance économique supérieure est souvent associée à la rationalisation, à l'élimination des vieilles usines et structures industrielles, à l'expansion des organisations de production et de distribution, et à l'avènement de nouvelles structures au niveau des entreprises.

Notons toutefois que la réalisation d'une performance concurrentielle plus efficace dépend en grande partie du développement de nouveaux produits et de l'amélioration ultérieure de vieux produits.

Un facteur qui contribue beaucoup à accroître le caractère concurrentiel consiste à mettre au point de nouveaux produits et à améliorer constamment les anciens. Une production très importante n'est pas seule suffisante. Un exemple typique de rendement réel consiste pour les sociétés à lancer très rapidement leurs nouveaux produits sur le marché, leur permettant d'obtenir un prix plus élevé pour ces produits ce qui, en retour, signifie qu'elles devancent leurs concurrents. La vitesse à laquelle les sociétés mettent sur le marché leurs nouveaux produits est donc un facteur décisif de l'augmentation de la productivité—peut-être même plus importante, dans certains cas, que l'ampleur même des activités. Les investissements dans le développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés ont beaucoup d'importance pour un grand nombre d'industries canadiennes et influencent grandement l'économie des pays de moindre importance. Cependant, il serait faux de laisser croire que la rationalisation et un taux élevé d'investissements réels sont considérés, tous deux, comme des conditions nécessaires et indispensables à l'augmentation du rendement de l'économie.

Par exemple, en Suède, où on a accordé une grande importance à la rationalisation structurelle pendant au moins les vingt dernières années, et particulièrement dans les années 1960, on a exprimé, dernièrement, certaines préoccupations à propos de la baisse de la productivité. Un économiste Suédois, chef de l'Institut industriel de recherche économique et sociale de Stockholm, a publié un ouvrage traitant de la diminution de la compétitivité de l'économie suédoise, dans lequel il disait:

La réforme de l'organisation de la vie au travail, les lois sur la sécurité d'emploi, la participation des travailleurs à tous les paliers de l'administration, les négociations et les types de changements intervenus dans la production, etc., qui se produisent à l'heure actuelle, font planer la possibilité que le rythme d'évolution, par conséquent le taux de croissance de la productivité vont diminuer. Si les possibilités d'innovation et la possibilité de rester au moins concurrentiel techniquement sont diminuées, il sera difficile de compenser la diminution qui va en résulter dans la productivité de la main-d'œuvre en investissant de larges sommes pour maintenir la croissance de la productivité.

[Text]

Thus, despite the extensive structural rationalization of Swedish industry, this has not worked effectively by itself.

The Ministry of Economic Affairs, in its report on prospects and policies for the Swedish economy in 1977, includes such comments as these:

A crucial task during the next few years is to establish a balanced economy and strengthen competitiveness... The structural and competitive problems of Swedish enterprises have become increasingly prominent. Important parts of our economic life are faced with a crisis.

The development of costs that contributed to the present economic problems must be broken. The outcome of current wage negotiations is of major importance here. The labour market organizations have a joint social responsibility... The development of cost and prices has clearly exceeded the intentions of economic policy.

The purpose of this digression is to emphasize that structural rationalization, important as it undoubtedly is, is only one element in achieving superior economic performance. Other factors have a powerful impact on the rate of change and on the capacity for innovative effectiveness.

**Senator Grosart:** Mr. Chairman, I wonder if I could ask the professor to repeat those factors. About a couple of pages back in your quotation you indicated the factors that were causing these problems in Swedish productivity.

**Professor Skeoch:** Dr. Lars Wohlin, who is head of the Industrial Institute for Economic and Social Research in Stockholm, said that reforms in the organization of working life—that is, in terms of employment and so on, job security legislation, workers' participation and management at all levels, negotiations and forms of changes in production—in other words, worker participation in all those things which are presently being carried out—

**Senator Grosart:** Thank you, that is fine.

**Professor Skeoch:** ... contain the risk that the rate of change, and thereby the rate of growth in productivity, will decrease.

To return to structural rationalization in Canada, since I place rather more emphasis on the importance of applying new ideas to industry, the adaptation of industry to a changing environment, and slightly less to strict considerations of scale economies, I would like to see Canadian industry make more use of quasi-merger forms of organization of medium-term duration, rather than concentrate on outright mergers. This can involve equally effective rationalization—in fact, I think more effective rationalization. The outright merger has an important role and I would not be surprised if we should need more of them in the future than we have had in the past—I said that in the report and I still believe it—but of the “right” kind. Nevertheless, I am convinced that there is a major role for joint ventures, partial mergers, specialization agreements, joint marketing arrangements, and the like. Furthermore,

[Traduction]

Ainsi, en dépit de la rationalisation structurelle très forte de l'industrie suédoise, cela n'a pas très bien fonctionné.

Le ministre des Affaires économiques, dans son rapport sur les perspectives et les politiques de l'économie suédoise en 1977, disait, entre autres:

Le travail crucial des prochaines années, sera d'équilibrer notre économie et de renforcer notre compétitivité. Les problèmes de la structure et de la compétitivité des entreprises suédoises prennent de plus en plus d'importance. Des parties importantes de notre vie économique font face à une crise.

On doit mettre un terme à l'escalade des frais qui ont contribué aux problèmes économiques actuels. Le résultat des négociations salariales actuelles est d'une importance capitale. Les organisations de travailleurs ont une responsabilité sociale devant la collectivité. La montée des frais et des prix a de beaucoup excédé les prévisions économiques.

Le but de cette digression était d'insister sur le fait que la rationalisation structurelle, bien que très importante, n'est qu'un des éléments qui permet d'accroître le rendement de l'économie. D'autres facteurs ont une influence très grande sur le rythme d'évolution et sur la capacité de procéder à des innovations valables.

**Le sénateur Grosart:** Monsieur le président, je me demande si vous pourriez demander au professeur de répéter ces facteurs. Si on retourne un pas en arrière, on nous parle des facteurs qui causent des problèmes à la productivité suédoise.

**Le professeur Skeoch:** M. Lars Wohlin, chef de l'Institut industrielle de la recherche économique et sociale de Stockholm a déclaré que les réformes de l'organisation de la vie au travail—en ce qui concerne les emplois—les lois sur la sécurité d'emploi, de la participation des travailleurs à tous les paliers de la gestion, des négociations et de la nature des changements intervenus dans la production—en d'autres termes la participation du travailleur à toutes ces activités qui se produisent actuellement...

**Le sénateur Grosart:** Merci, ça va—

**Le professeur Skeoch:** ... présente le risque que le taux de changement et par conséquent le taux de croissance de la productivité décroîtra.

Pour en revenir à la rationalisation structurelle au Canada, puisque j'accorde plus d'importance à l'application de nouvelles idées à l'industrie et à l'adaptation de l'industrie à un milieu changeant et légèrement moins asservi aux sévères considérations des économies d'échelle, j'aimerais que l'industrie canadienne vise davantage les formes de fusionnement partiel des organismes et de durée moyenne, plutôt que de se concentrer sur de réels fusionnements. Ceci peut produire une rationalisation toute aussi réelle—et même plus poussée. Le fusionnement proprement dit joue un rôle important et je ne serais pas étonné si nous n'y faisons pas plus appel à l'avenir—c'est ce que je disais dans le rapport et je le crois toujours—mais il faut qu'il soit du genre approprié. Néanmoins, je suis convaincu qu'on peut réserver un rôle d'importance majeure aux entreprises en coparticipation, aux fusionnements partiels,



## [Text]

more mergers, co-operation agreements and so on, should be international in scope and should reach beyond the home market and be concerned with the exploitation of the large outside market that is available in an economic sense.

Although there are distinguished exceptions, too many firms do not perceive and make the necessary structural changes to take advantage of the possibilities that these big markets provide. The important thing seems to be not so much to get rid of more tariffs—although I think an orderly planned reduction would be desirable—but to release the forces working for a big market and to stimulate firms to think in terms of such a market.

As I have already suggested, at least three means by which to get this process under way have been proposed. First the widespread introduction of free trade. I know from reading your proceedings that this matter has come up before, so I will not pursue it very far. In the report I suggested that any wholesale movement in this direction would likely have unforeseen consequences. It seems to me that free trade, or freer trade, if you like—freer trade rather than free trade *per se*—will have many desirable possibilities provided it is undertaken in conjunction with, and as part of a larger program of structural rationalization, involving the restructuring of industry in specific areas. I am just not persuaded that simply throwing open the borders, cutting down tariffs, and so on, will necessarily have the consequences that some of its more enthusiastic proponents have suggested. I will leave it at that. You may have heard enough of that already so that you are not interested in pursuing it anyway.

The second area is government directed re-organization of industry sectors. Here I have very considerable reservations. I have worked for government agencies, and I have a high regard for many of them, but not all of them. If you are acquainted with the report, you will have seen that some of my comments about FIRA were not exactly flattering. There are many difficulties in having government direct the re-organization of industry sectors. In the first place, it involves second guessing businessmen. In view of the series of fiscal disasters that we have seen from one coast to the other over the past few years, of government attempts to support new forms of industry and so on, I would tend to agree that, as somebody remarked recently, "Either the principle is wrong, or the people who are implementing it are inept." I do not know. There may be something more to it than either of those two possible explanations. But I think the difficulty showed up in some West German legislation of 1957. This legislation had to do with the expression that was used in Europe generally, "Protection of freedom of commerce." One part of that legislation permits far-reaching restrictive agreements in the interests of rationalization. Conditions are added, however; that the proposed measures must conform with strict requirements of various kinds, which are set out in detail; that the approval of

## [Traduction]

aux ententes de spécialisation, aux ententes de commercialisation en commun et à tous ces genres d'ententes. Qui plus est, un plus grand nombre de fusions, d'ententes de coopération etc., devraient avoir une portée internationale et se rejoindre au-delà du marché national et s'intéresser à l'exploitation du vaste marché extérieur qui s'ouvre à eux dans le sens économique.

Même s'il existe des exceptions remarquables, un trop grand nombre de sociétés ne perçoivent pas les changements structuraux et ne font pas les changements nécessaires pour tirer avantage des possibilités qu'offrent ces gros marchés. L'important ne semble pas être de diminuer le nombre de tarifs, bien qu'à mon avis une réduction bien agencée semblerait souhaitable, mais bien de libérer les forces économiques qui tendent vers la création d'un grand marché et d'amener les sociétés à penser en fonction d'un tel marché.

Comme je l'ai déjà dit, au moins trois moyens de déclencher ce processus ont été proposés. D'abord, l'introduction sur une grande échelle du libre-échange. Je sais pour avoir lu vos délibérations que cette question a déjà été présentée ici, je ne m'y étendrai donc pas. Dans le rapport, je laisse entendre que tout mouvement d'ensemble dans cette voie aurait sans aucun doute des conséquences imprévues. Il me semble que le libre-échange, ou un échange plus libre, si vous préférez—échange plus libre de préférence à libre-échange en soi—présentera de nombreux avantages pourvu qu'il s'inscrive dans un programme plus vaste de rationalisation structurale, si vous voulez—dans la restructuration de l'industrie dans des domaines précis. Je ne suis simplement pas convaincu que le simple fait d'ouvrir les frontières, de diminuer le tarif etc., aura nécessairement les conséquences que certains des plus enthousiastes défenseurs de telles mesures ont prédites. J'en resterai là. Vous en avez suffisamment entendu à ce sujet déjà pour ne pas vouloir aller plus loin de toute façon.

Le deuxième domaine est celui de la réorganisation dirigée par le gouvernement des secteurs industriels. J'ai ici de grandes réserves. J'ai travaillé pour des organismes gouvernementaux—je tiens en haute estime un grand nombre d'entre eux, mais non pas tous. Si vous avez lu le rapport, vous pourrez constater que certains de mes commentaires au sujet de l'Agence d'examen de l'investissement étranger n'étaient pas exactement flatteurs. La direction par le gouvernement de la réorganisation du secteur industriel pose de nombreuses difficultés. D'abord, il s'agit plus ou moins d'essayer d'être plus habile que les hommes d'affaires. Compte tenu de la série de désastres fiscaux qu'on a pu déplorer d'un océan à l'autre au cours des quelques dernières années, à la suite de tentatives gouvernementales pour appuyer de nouvelles formes d'industries etc., je serais enclin à être d'accord avec la personne qui a fait observer récemment, que «Le principe est erroné ou bien ceux qui sont chargés de l'appliquer sont inaptes». Je n'en sais rien. Ces deux explications ne me satisfont pas. Mais je crois que cette difficulté a surgi à propos d'une loi adoptée en 1957 en Allemagne de l'Ouest. Cette loi concernait l'expression normalement utilisée en Europe à savoir: «Protection de la liberté du commerce». Une partie de cette loi prévoit dans l'intérêt de la rationalisation la conclusion d'accords restrictifs



## [Text]

the authorities must be obtained in advance; and that the authorities shall supervise the execution of the scheme. Such a system would almost inevitably lead to a comprehensive and detailed system of regulation of industry. Furthermore, in a relatively small economy, it would probably result in the maintenance of existing industry structure. On the whole, I think the state should have very little scope for activity in the area of structural rationalization. This refers to direct state measures. The general economic policy of the state and its financial—including taxation—policies, can, however, have considerable indirect effects on structural change in the economy. Transportation policy, tax policy, labour policy—in other words, the environmental framework, or what is sometimes called the “outer economic framework”—fundamentally affect the whole structure of entire trades and industries and either contribute to more rigidity or more flexibility.

The third is the freedom of action by individual firms to make their own arrangements. I think we would have to say that these are more likely to be effective. The firms assume responsibility for what they are undertaking. They do not and cannot back up, as they can when the government instructs them to do something, and say, “All right, you told us to do this; it is up to you to accept responsibility for it.” Furthermore, they do know what they are doing, presumably; if they do not, then we are really in serious trouble. On the whole, I think business firms do have a fairly clear notion of what sorts of changes are desired.

You have to keep in mind, of course, that we are talking here about medium-term results. We are not talking about short-term results. These things do not happen in a matter of two or three years. They take rather a longer time than that. We have instances in Canada of industries that were not all that effective a decade ago but which today have turned things round and have become innovative and internationally competitive.

In the report, I referred to a number of types of measures that might be used; I will not bore you by going over those again, but I will take this opportunity to emphasize the conditions which I think have to be satisfied if firms are going to have the degree of freedom to restructure industries and still be kept within the bounds of promoting the public interest. These were set out on page 172 of the report.

First, the unit to be created by the restriction of competition must remain exposed to effective competition from without the unit. In other words, competition could be restricted among all firms within an industry or between a group of enterprises only if the products of the co-operating firms faced effective competition from other firms, either domestic or foreign. In other words, here is a case where you might jointly do something about the tariff on one side and the structural rationalization

## [Traduction]

de grande portée. On y ajoute cependant des dispositions stipulant que les mesures envisagées doivent être conformes à des exigences strictes de toutes sortes, qui sont énoncées en détail, qu'elles aient, à l'avance, obtenu l'accord des autorités, et enfin que l'autorité compétente doit contrôler l'exécution du projet. Un tel système nous mènerait presque inévitablement à un système global et détaillé de réglementation de l'industrie. En outre, dans une économie relativement restreinte, ce système aurait peut-être pour effet de maintenir la structure de l'industrie. D'une façon générale, l'État ne devrait pas trop se mêler de la rationalisation structurelle. Je parle ici de mesures d'intervention directe de l'État. La politique économique générale de l'État et ses politiques financières, incluant les politiques fiscales, peuvent cependant avoir de façon indirecte des effets considérables sur la modification de structure de l'économie. En principe, les politiques en matière de transport, d'impôt, de travail, en d'autres mots le cadre englobant, que l'on appelle parfois aussi cadre économique extérieur, influent sur l'ensemble de la structure des échanges et des industries et entraînent un surcroît de rigidité ou de souplesse.

Troisièmement, la liberté dont disposent les entreprises individuelles de prendre leurs propres dispositions: ce sont là, me semble-t-il, des dispositions qui, très vraisemblablement, seront efficaces. En effet, les entreprises assument la responsabilité de ce qu'elles entreprennent. Elles ne peuvent ni ne veulent reculer, comme elles le font quand c'est le gouvernement qui leur demande de faire quelque chose, et elles disent: «D'accord, vous nous avez dit de faire telle ou telle chose; mais c'est à vous d'en assumer la responsabilité». Par ailleurs, elles savent bien ce qu'elles font, je le suppose; autrement, la situation est grave. D'une façon générale, je pense, les entreprises commerciales ont une idée assez nette des changements souhaités.

Il ne faut pas oublier, bien entendu, que nous parlons ici de résultats à moyen terme, et non pas à court terme. Ces changements n'interviennent pas en deux ou trois ans; elles exigent plutôt une assez longue période. Il y a au Canada des exemples d'industries qui, il y a dix ans, n'étaient pas très efficaces, mais qui aujourd'hui ont changé de fond en comble et sont devenues innovatrices et concurrentielles à l'échelle internationale.

Dans le rapport, je renvoie à un certain nombre de mesures qui pourraient être prises: je ne vous ennuierai pas en les repassant une nouvelle fois, mais je saisis cette occasion pour mettre l'accent sur les conditions qu'il y a lieu d'assurer si les entreprises doivent avoir la liberté de restructurer les industries tout en demeurant dans des limites qui sont avantageuses au bien public. Ces conditions sont énumérées à la page 172 du rapport.

D'abord, l'unité qui doit être créée en limitant la concurrence doit demeurer exposée à une concurrence réelle s'exerçant de l'extérieur. Autrement dit, la concurrence ne pourrait être limitée entre toutes les entreprises au sein d'une industrie ou entre un groupe d'entreprises, que si les produits des entreprises qui y collaborent faisaient face à une concurrence efficace de la part d'autres entreprises, locales ou étrangères. Autrement dit, voici un cas où vous pourriez conjointement faire

[Text]

process on the other side. In other words, it could be come sort of a joint undertaking.

Second, even given this first condition, it should appear highly probable that the firms engaging in the restrictive combination will operate more efficiently as a result. And, third, firms must not be forced into the co-operating group by threats of boycott or other similar measures, nor should they be excluded from the market by any pressure.

If those three conditions are satisfied, then I would be willing to allow very large scope for firms to organize their own structural rationalization programs. I think the overall consequences would be favourable, the interest of the consumer would be adequately protected, and the spur of pressure and challenge maintained on the firms involved.

Mr. Chairman, I am not aware of whether I have already overrun the time limit you set for me. I intended to say something about the impact on consumers, but since I feel that if these other three conditions are observed, then the complaints of those who say, "Well, you will have an undue concentration of industry and this is likely to have an adverse effect on consumer wellbeing," are not likely to be relevant complaints. So unless somebody wishes to pursue that other matter further, I will stop now and permit questioning.

**The Chairman:** Thank you very much, professor.

**Senator Laird:** Professor Skeoch, I am impressed by your very practical approach to this problem. I would remind you that our study here is with respect to Canada-U.S. relations, and we emphasize that aspect. In view of the fact that the United States is our best customer, and vice versa, it would be logical that any general statements would more likely be applicable to the United States only.

However, there is one thing which impressed me—and I had better warn you that I am from Windsor, which may account for this—and that was your suggestion of one alternative of free trade now. As you probably know, this has worked in the case of the Auto Pact. Can you contemplate any other type of industry, offhand, that would lend itself to the same sort of agreement as exists between Canada and the United States?

**Professor Skeoch:** A specific industry?

**Senator Laird:** Yes. Perhaps that is unfair. I might also add that, for example, last Tuesday Mr. Barr, the head of the Moore Corporation, appeared before us. That is a large Canadian-owned multinational company. It was perfectly obvious to us from the setup of that company that they would not find at all useful any sort of pact like the Canada-U.S. Auto Pact, because their success is built on service, which includes know-how and technology and the quickness with which they can make delivery and service.

[Traduction]

quelque chose au sujet du tarif, d'un côté et le processus de rationalisation structurelle de l'autre. Ce serait en quelque sorte un projet conjoint.

En second lieu, même si cette première condition existe, il devrait, semble-t-il, être hautement probable que les entreprises qui accepteraient de collaborer à la limitation, fonctionneraient plus efficacement. Et troisièmement, il ne faut pas obliger les entreprises à faire partie des groupes de collaboration par la menace de boycottage ou en adoptant d'autres mesures semblables, pas plus qu'elles ne devraient être exclues du marché par quelque mesure de pression.

Si ces trois conditions sont remplies je serais prêt à accorder une très grande latitude aux sociétés en ce qui concerne l'organisation de leurs propres programmes de structuration. Je crois que les conséquences globales seraient favorables, que l'intérêt des consommateurs serait protégé de façon convenable, et que la pression ainsi que le défi stimulants seraient maintenus pour pour les entreprises intéressées.

Monsieur le président, je ne sais pas si j'ai déjà dépassé la limite de temps que vous m'avez accordée. J'avais l'intention de faire une déclaration relativement aux répercussions pour les consommateurs, mais je suis d'avis que si les trois autres conditions sont remplies, les plaintes de ceux qui craignent une concentration induite de l'industrie, ce qui pourrait être préjudiciable au consommateur, deviendront vraisemblablement sans fondement. Donc, à moins que quelqu'un ne désire approfondir cette autre question, je vais maintenant m'arrêter et permettre que l'on pose des questions.

**Le président:** Je vous remercie infiniment, monsieur.

**Le sénateur Laird:** Monsieur Skeoch, je suis très impressionné par votre façon très positive d'aborder le problème. Je vous rappelle que notre présente étude concerne les relations canado-américaines, et nous insistons sur cet aspect. Les États-Unis étant le meilleur client du Canada, et vice-versa, il serait logique que toute déclaration d'ordre général ne s'applique qu'aux États-Unis.

Il y a toutefois une chose qui m'a impressionné. Il est préférable que je vous avertisse que je suis de Windsor, ce qui peut entrer en ligne de compte dans le cas qui nous préoccupe. Il s'agit de votre suggestion relative à une possibilité de libre échange à l'heure actuelle. Comme vous le savez probablement, cette méthode a fonctionné dans le cas du pacte de l'automobile. Pouvez-vous, d'embellie, me nommer un autre type d'industrie qui se prêterait au même genre d'accord que celui qui existe entre le Canada et les États-Unis?

**M. Skeoch:** Une industrie précise?

**Le sénateur Laird:** Oui. Ma question n'est peut-être pas juste. Je pourrais également ajouter, par exemple, que mardi dernier, M. Barr, directeur de la Moore Corporation, a comparu devant nous. La Moore Corporation est une importante multinationale à capital canadien. Il ne nous a fait aucun doute qu'en vertu de sa structure, cette société ne trouverait aucun intérêt à conclure un accord tel que l'accord canado-américain sur l'automobile; en effet, son succès est basé sur le service, ce qui comprend le savoir-faire, la technologie et la



[16.12]

It would interest me to know, however, if you have given any consideration to this, whether any other industries are in the same category as the auto industry for a similar type of free trade.

**Professor Skeoch:** The automobile industry is a good one of the sort where you did have free trade subject to certain conditions.

**Senator Laird:** That is right. The safeguards are fundamental.

**Professor Skeoch:** Yes. I do not know offhand of another industry which would have that specific type of arrangement where you have the same firms on both sides of the border operating assembly plants and acquiring the components and all this sort of this sort of thing. This is really a very special case. It was based on a very special study, as you know better than I. Offhand, I do not know whether something in the farm machinery area might work. I would think that would be a possibility, because there is a very large market up here for farm machinery and some of the same firms operate on both sides of the border. Even the new firm, Versatile Manufacturing, out in Winnipeg is forming some sort of arrangement—although I understand there has been some little difficulty about the details of it—with an American firm. So there would be a good deal of movement back and forth. I believe at one time there was some specialization in one of the farm machinery firms, based on producing the combines in Canada and producing the tractors in the United States.

**Senator Laird:** Yes.

**Professor Skeoch:** Whether that could be expanded further, I do not know. I think somebody from the farm machinery industry would be better able to give you some advice on that than I am. At least it seems to me a potential case for somewhat similar development, as you mentioned, applied to the automobile industry.

**Senator Laird:** I cannot remember, Mr. Chairman, whether we put the witness from Massey-Ferguson on the spot with regard to comparing their industry with the auto industry.

**The Chairman:** In general terms we were into the subject pretty thoroughly with Massey-Ferguson.

**Senator Laird:** Frankly, I have also forgotten whether they suggested whether or not it would work. Can you remember, Mr. Chairman? De you remember, Senator Grosart?

**Senator Grosart:** They just said that it was not applicable, and I think the main compelling factor with respect to the Auto Pact was the fact that Canada did not produce the product. It is an entirely different story from what we are now talking about, because Canada did not make an automobile.

**The Chairman:** That is a somewhat different situation. Massey Ferguson is one thing—it is already a multinational plant—but it would be a very different story for some of the

[Traduction]

rapidité avec laquelle cette société peut effectuer la livraison et assurer le service.

J'aimerais toutefois savoir si vous avez examiné cette question, à savoir si d'autres industries sont dans la même catégorie que l'industrie de l'automobile pour un type similaire de libre échange.

**M. Skeoch:** L'industrie de l'automobile illustre bien le cas du libre échange assujéti à certaines conditions.

**Le sénateur Laird:** C'est vrai. Les garanties sont fondamentales.

**M. Skeoch:** Oui. Je ne sais pas à première vue s'il existe une autre industrie qui posséderait ce type d'accord donné, selon lequel vous avez les mêmes sociétés des deux côtés de la frontière qui exploitent des usines d'assemblage, font l'acquisition des pièces et ainsi de suite. Il s'agit d'un cas à part. Comme vous le savez mieux que moi, il a fait l'objet d'une étude très spéciale. A première vue, j'ignore si quelque chose serait réalisable dans le domaine de l'outillage de ferme. Je serais porté à croire que si, car il existe ici un très gros marché pour l'outillage de ferme, outre que certaines sociétés opèrent des deux côtés de la frontière. Même une nouvelle société, la Versatile Manufacturing, de Winnipeg, est en train de mettre au point un accord—bien qu'il semble y avoir eu quelques petites difficultés quant aux détails de celui-ci—avec une société américaine. De nombreuses activités seraient donc exercées dans les deux sens. Je crois qu'à un moment donné, il y a eu une certaine spécialisation en ce qui concerne une des sociétés de machines agricoles où les moissonneuses-batteuses étaient fabriquées au Canada et les tracteurs, aux États-Unis.

**Le sénateur Laird:** Oui.

**M. Skeoch:** Que l'on puisse étendre les activités, je ne sais pas. Je pense qu'un représentant de l'industrie agricole serait mieux placé que moi pour vous donner un avis. Au moins, à mon avis, cela semble être un exemple clair de développement similaire, comme vous l'avez dit, appliqué à l'industrie de l'automobile.

**Le sénateur Laird:** Je ne me rappelle pas, M. le président, si nous avons demandé au témoin de Massey-Ferguson de comparer les activités de la Société avec celui de l'industrie automobile.

**Le président:** Oui, nous avons évoqué la question en détail avec Massey-Ferguson.

**Le sénateur Laird:** Pour tout vous dire, j'ai aussi oublié si, à leur avis, cela pourrait marcher ou non. Vous en souvenez-vous, M. le président, et vous sénateur Grosart?

**Le sénateur Grosart:** Ils nous ont tout juste dit que cela n'était pas faisable et je crois que le facteur contraignant en ce qui concerne l'accord automobile est que le Canada n'était pas producteur. C'est une histoire tout à fait différente de celle dont nous parlons car le Canada ne fabrique pas d'automobiles.

**Le président:** C'est en effet une situation assez différente, d'une part, nous avons une société Massey-Ferguson—qui est déjà une multinationale—mais l'affaire serait tout autre pour



[Text]

other Canadian manufacturers. I think we should deal with that separately rather than get into it.

**Senator Laird:** Yes, Mr. Chairman. I was merely interested in trying to recall what they had said about it. The second thing you suggest as an alternative is government intervention in some fashion to force rationalization. I would remind you that there already exists legislation to combine for the purposes of export. This is available. As I understand it, very little attention has been paid to it by any secondary industry in Canada. Am I right in that, to start with?

**Professor Skeoch:** From inquiries I have made, it really has not been used at all extensively. I think this simply reinforces my own view that the role of government in this area is essentially a limited one, and I think it should be limited quite strictly.

**The Chairman:** Might I interject there? While it may not have been employed very much in the manufacturing sector, I can attest personally that the exemption in the Combines Act, permitting firms getting together in the export market, is used quite substantially in resource sectors and the fishing industry in British Columbia.

**Professor Skeoch:** Yes.

**Senator Laird:** That is very interesting, Mr. Chairman. I had the impression that it was very little used by either the resource industry or the secondary industry. At any rate, that is what I was hoping you would say, Professor Skeoch. It shows the validity of your own proposition, that there is limited utility in government intervention. So, obviously, it comes down to a matter of private initiative doing this sort of thing itself.

One thing occurs to me. In the case of Japan, did you give any consideration to their system of export of the products of secondary industry, because I suppose that, in effect, amounts to government intervention?

**Professor Skeoch:** I have read almost numberless books on the Japanese experience. I am not at all persuaded that very much of it can be simply transferred over here. The relationships between management of corporations and the workers—the whole environment in which industry operates in Japan—seems to me to carry a somewhat different conceptual background than we are accustomed to. That is why I sometimes refer to the Swedish experience with respect to industrial policy as perhaps having something for us. It is a relatively small country, it is largely a private enterprise economy, and it has had to compete with much larger nearby economies, particularly West Germany which has, in the last couple of decades, been an extremely effective competitor. We, in a sense—not quite the same sense—have a very efficient competitor right alongside us too. So the policies which they felt might be effective—as I pointed out, they did seem to be effective for some considerable time, and then the more recent development of costs in their economy, particularly the labour costs, and the like, have created serious problems for them.

[Traduction]

certain constructeurs canadiens. Je pense que nous devrions traiter de la question séparément plutôt que directement.

**Le sénateur Laird:** Oui, M. le président. Tout ce que j'essayais de faire c'était de me rappeler ce qu'on en avait dit. Ensuite vous avez proposé une solution de remplacement qui serait de faire intervenir le gouvernement d'une façon ou d'une autre pour obliger à la rationalisation. Je voudrais vous faire remarquer qu'il existe déjà une loi à ce sujet en matière d'exportation. Elle est là et nous pouvons nous en servir. A mon avis les industries secondaires au Canada s'en sont fort peu souciées. Est-ce exact?

**M. Skeoch:** D'après les enquêtes que j'ai pu mener, on s'en est fort peu préoccupée en effet. Je crois que cela apporte de l'eau à mon moulin, soit que le rôle du gouvernement dans ce domaine a été essentiellement limité et je pense qu'il devrait être strictement limité.

**Le président:** Puis-je ajouter quelque chose? Si on n'a pas eu recours à cette loi dans le secteur de l'industrie manufacturière, je peux quant à moi dire qu'on a souvent fait appel à la loi relative aux enquêtes sur les coalitions pour empêcher les sociétés de grouper leurs opérations sur les marchés d'exportation, ainsi que dans les secteurs des produits de base et pour l'industrie de la pêche en Colombie-Britannique.

**M. Skeoch:** Oui.

**Le sénateur Laird:** C'est très intéressant M. le président, j'avais quant à moi plutôt l'impression que les industries des produits de base et les industries secondaires s'en servaient peu. En tout cas c'est ce que je voulais vous entendre dire professeur Skeoch. Cela montre bien la validité de votre proposition portant sur l'effet marginal de l'intervention des pouvoirs publics. Donc, de toute évidence, il s'agit en fin de compte d'une initiative du secteur privé.

En ce qui concerne le cas du Japon, je me demande si vous avez étudié ses opérations d'exportation des produits de l'industrie secondaire car, à mon avis, cela revient à faire intervenir les pouvoirs publics.

**M. Skeoch:** J'ai lu une foule presque innombrable de livres sur l'expérience japonaise. Je ne suis pas tout persuadé que cette expérience puisse être tout simplement implantée ici. Les relations entre la direction des entreprises et les travailleurs—tout le milieu où fonctionne l'industrie au Japon—me semblent quelque peu différentes des relations auxquelles nous sommes habitués. C'est pourquoi je mentionne parfois que l'expérience suédoise, en matière de politique industrielle, se rapproche peut-être un peu de la nôtre. Il s'agit d'un pays relativement petit dont l'économie se fonde en grande partie sur l'entreprise privée et qui doit concurrencer avec des économies beaucoup plus importantes à proximité, surtout l'Allemagne de l'Ouest qui s'est montrée, au cours des 20 dernières années, un concurrent extrêmement efficace. Nous avons également, en un sens un peu différent, un concurrent très efficace près de nous. C'est pourquoi les politiques qui leur sont apparues efficaces—et comme je l'ai souligné, elles ont vraiment semblé l'être pendant très longtemps—et le développement plus récent des coûts de leur économie, et particulièrement les coûts de la

[Text]

So our problems, it seems to me, are somewhat more analogous to those of Sweden than of some of the other economies. As I say, I would not want to say that we could not learn much from Japan; but from my reading of it, at any rate, I have found little that I could recommend that could be transferred as direct policy.

**Senator Laird:** In the case of Sweden, you have made it very plain, and with excellent arguments, that mere rationalization is not necessarily the full answer to the problem that exists, of getting sufficient export trade.

**Professor Skeoch:** Yes.

**Senator Laird:** As a matter of fact, you have perhaps read some of our proceedings, and many witnesses have pointed out that it is extremely difficult to work up satisfactory export trade with only fabrication or manufacturing in Canada. Since our best customer is the United States, they feel compelled to open up there also for manufacturing purposes. How far do you think rationalization might overcome that problem, bearing in mind tariffs, taxes, and so on?

**Professor Skeoch:** This is why I am such a strong advocate of partial mergers, special joint venture arrangements, and the like, and particularly those of an international scope. For example, you undoubtedly are aware that recently some of the major automobile manufacturers in Europe—Volvo, Peugeot, Renault—had to pool their resources in order to develop a new engine, this new V-6 engine which they have developed. It was beyond the resources of any one of them, yet combined they were able to do it.

It seems to me that if we concentrate too much on the economies of scale rationale, we lose sight of the possibility of more dynamic arrangements being made with a firm in the United States, in West Germany, or in some other place. If you look at the statistics you will find that these partial mergers—and these are quoted in the report—and these cooperative arrangements, as the Swedes call them, have become much more important in recent years. They have increased at a much more rapid rate than have total mergers. Total mergers have gone up, but the rate of increase of these partial mergers, these specialization agreements, these joint ventures, this whole category of cooperative arrangements, has risen at a vastly higher rate—and this goes for the United States as well. In the United States the number of such arrangements has simply gone up at an astonishing rate, and even for a country that large many of these—my recollection is roughly about half of them—are made with foreign firms.

**Senator Laird:** Would that be done by private initiative itself?

**Professor Skeoch:** Oh yes. In the United States they almost have to do it because of the rather rigid nature of their anti-trust laws. The same thing is true in Sweden. In Sweden many of what I call medium-term quasi-merger arrange-

[Traduction]

main-d'œuvre et autres coûts semblables, leur ont causé de graves problèmes.

Nos problèmes, me semble-t-il, ressemblent plus à ceux de la Suède qu'à ceux des autres économies. Comme je l'ai dit, je ne voudrais pas dire que nous ne pouvons pas tirer profit de l'expérience japonaise mais d'après mes lectures, il y a peu d'éléments qui, à mon avis, pourraient s'appliquer directement ici.

**Le sénateur Laird:** Dans le cas de la Suède, vous avez très bien dit, et avec d'excellents arguments, que la simple rationalisation n'était pas nécessairement la réponse entière au problème auquel nous faisons face, c'est-à-dire de nous assurer d'exportations en quantité suffisante.

**M. Skeoch:** Oui.

**Le sénateur Laird:** En fait, vous avez peut-être lu certaines de nos délibérations où de nombreux témoins ont souligné qu'il était extrêmement difficile d'établir un commerce d'exportation satisfaisant, s'il n'y a que la fabrication au Canada. Comme nos meilleurs clients sont les Américains, ils se sentent obligés d'assouplir les restrictions visant les manufacturiers canadiens. Dans quelle mesure croyez-vous que la rationalisation pourra résoudre le problème, sans oublier les tarifs, les taxes, etc.?

**M. Skeoch:** C'est pourquoi je défends si âprement les fusions partielles, les ententes mixtes spéciales et autres, particulièrement au niveau international. Par exemple, vous savez certainement que récemment certains fabricants importants d'automobiles en Europe—Volvo, Peugeot et Renault—ont dû regrouper leurs ressources pour mettre au point un nouveau moteur, le moteur V-6. Individuellement, ils étaient incapables de le construire, mais ensemble ils y sont parvenus.

Il me semble que si nous nous concentrons trop sur les économies d'échelle, nous perdons de vue la possibilité d'ententes plus dynamiques avec une entreprise des États-Unis, de l'Allemagne de l'Ouest, ou d'ailleurs. L'étude des statistiques nous montre que ces fusions partielles, elles sont citées dans le rapport, et les ententes de collaboration, comme les appellent les Suédois, ont pris de plus en plus d'importance au cours des dernières années. Elles ont augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que celui des fusions complètes. Les fusions complètes ont augmenté mais le taux d'accroissement de ces fusions partielles, ces ententes de spécialisation, ces entreprises en commun, toute cette catégorie d'accords coopératifs, ont augmenté à un rythme de loin plus rapide—et c'est également le cas pour les États-Unis. Aux États-Unis, le nombre de ces ententes a augmenté à un rythme étonnant et même pour un pays aussi vaste que celui-là la plupart de ces ententes—je crois que c'est à peu près la moitié d'entre elles—sont conclues avec des sociétés étrangères.

**Le sénateur Laird:** S'agit-il d'initiatives privées?

**M. Skeoch:** Oui. Aux États-Unis, ils ont presque dû le faire en raison de la nature plutôt stricte de leurs lois anti-trust. Il en va de même en Suède. En Suède la plupart de ce que j'appelle leurs ententes à moyen terme ou de quasi-fusion sont



*[Text]*

ments are made with foreign firms—some in West Germany, some in the United States—in various countries.

You have been listening to a number of manufacturers. I get a chance to talk to some of them, but you talk to many more. I should like to know why this is not more widely pursued in Canada as a technique of getting some of the advantages of economies of scale and of getting into export markets without just having to make a head-on assault on those markets.

The people I talk to feel that it is perhaps a rather new form of organization—and in a sense it is. Even in Sweden and the United States it is only within, let us say—I do not want to overstate this—five or six years, I guess, that these quasi-merger forms of arrangements—not of a permanent nature—have become a familiar feature of the industrial landscape; and I would hope that we would see much more of this rather than just the notion that you have to get one of these vast coordinations of huge firms together in order to achieve anything worthwhile.

**Senator Laird:** What is precisely what I was thinking. From a practical standpoint, as a lawyer, I would think there would be great difficulty in the way of a complete and total merger. It seems rather obvious that what has been accomplished by way of quasi-mergers has been mostly in the R&D field.

**Professor Skeoch:** Well, that is one place where it has been used. In some cases the R&D thing has gone the route of a partial merger, by means of which both companies cut off their R&D activities and put them in a separate company. In other words, they make a partial merger, though a full-time one. In other cases you see these dramatic examples like Rolls Royce and Lockheed trying to develop a new airplane engine or the British economy and the French economy even trying to produce a new plane, the commercial success of which may turn out to be debatable, although technologically, at any rate, it is a very impressive achievement.

In this type of endeavour, R&D is just becoming too expensive for many individual firms to undertake, so I think you are right. This would be one of the more dramatic areas in which you might find partial mergers operating. They do not have to be limited to that, however; you can set up organizations for export marketing, you can set them up for even domestic marketing, if you wish. There are all sorts of reasons. I do not undertake to try to second guess businessmen. They know what they are doing. At least, we had better believe they do. I am not against the sort of total merger of which we have seen some examples recently in Canada. I suppose the most dramatic of these would be the one having to do with the appliance industry. As I say, I am not against these, in principle, at all, but I would like to see a great deal more experimentation with the other type of thing which would enable us to get into markets such as the United States, and borrow from them, perhaps, some technology or know-how.

*[Traduction]*

conclues avec des sociétés étrangères—certaines de l'Allemagne de l'Ouest, d'autres des États-Unis—dans divers pays

Vous avez entendu un certain nombre de fabricants. J'ai pu arriver à discuter avec certains d'entre eux, mais vous avez parlé à beaucoup plus. J'aimerais savoir pourquoi au Canada, on ne considère pas plus qu'il s'agit d'un moyen d'obtenir certains des avantages des économies d'échelle et de s'accaparer des marchés d'exportation sans avoir à les prendre d'assaut.

Les gens avec qui j'ai discuté estiment qu'il s'agit peut-être d'une forme plutôt nouvelle d'organisation et, en un sens, c'est exact. Même en Suède et aux États-Unis, ce n'est que depuis disons—je ne pourrais l'affirmer—5 ou 6 ans, que ces quasi-fusions provisoires sont couramment utilisées dans l'industrie; j'ose espérer que nous en verrons encore beaucoup plus et que nous n'en resterons pas à la simple notion qu'on doit finalement aboutir à ces importantes associations de vastes entreprises pour atteindre des objectifs valables.

**Le sénateur Laird:** C'est précisément ce que je pensais. D'un point de vue pratique, en tant qu'avocat, je pense qu'il serait très difficile d'en arriver à une fusion complète et totale. Il semble plutôt évident que les résultats obtenus grâce aux quasi-fusions soient surtout dans le domaine de la recherche et du développement.

**M. Skeoch:** Eh bien, c'est en effet un domaine où on les a utilisées. Dans certains cas, la recherche et le développement a choisi là une fusion partielle, en vertu de laquelle deux sociétés cessent leurs activités de recherche et de développement et créent une entreprise distincte. Autrement dit, elles procèdent à une fusion partielle, quoiqu'il s'agisse d'une fusion à plein temps. Par ailleurs, vous en avez des exemples frappants, par exemple Rolls Royce et Lockheed qui ont essayé de mettre au point un nouveau moteur d'avion ou encore l'économie britannique et l'économie française qui ont essayé de produire un nouvel avion dont le succès commercial peut finalement être discutable, bien que du point de vue technique elles sont parvenues à un résultat très impressionnant.

Dans ce genre d'entreprise, la recherche et le développement deviennent inabordables individuellement pour un grand nombre de sociétés. Je pense donc que vous avez raison. Ce serait l'un des domaines les plus critiques où puissent s'effectuer des fusions partielles. Il n'est cependant pas nécessaire de s'y limiter, vous pouvez mettre sur pied des organismes d'exportation, et si vous le voulez, vous pouvez même les créer en vue d'une commercialisation intérieure. Il peut y avoir à cela toutes sortes de raisons. Je n'essaie pas de critiquer les hommes d'affaire. Ils savent ce qu'ils font. Du moins, vaut-il mieux le croire. Je ne m'oppose pas à la fusion totale, du genre dont nous avons récemment eu quelques exemples au Canada. Je crois que la plus évidente serait celle de l'industrie de l'appareillage. Je le répète, je ne m'y oppose pas en principe, pas du tout, mais j'aimerais qu'on essaie beaucoup plus sérieusement d'utiliser l'autre moyen qui nous permettrait de nous imposer sur des marchés comme celui des États-Unis, et de lui emprunter peut-être un peu de sa technologie ou de son savoir-faire.



[Text]

Organizational change is just as important as technological change, actually. The Swedes can see it, and the West Germans can see it. Many of the firms that have been investing recently in Britain have done so on the basis of a partial merger with an American Firm in order to get a foothold, to get started, and I would think there should be opportunities in this direction. I would think that these represent a more flexible type of merger. You can, after all, call it off after a few years if it does not work. It is not like a total merger, which is like an omelet which you cannot unscramble because you have destroyed the organization, and it seems to me that the internal organization of a firm is every bit as important as any other factor. An effective internal organization is just as important to a firm as the possession of patents, perhaps.

**Senator Laird:** This is an extremely interesting idea, and I will just finish by making a statement in this connection, since I do not know whether I can ask you a question arising out of it.

In another committee I shall be taking a whack at the new competition bill, so called, in phase II. Have you had a chance to peruse it?

**Professor Skeoch:** Oh, yes.

**Senator Laird:** I do not know whether you will care to answer this question, because it is perhaps rather political; but do you feel that they did pay some attention to the report of the committee which you headed, in the preparation of that bill?

**Professor Skeoch:** Well, with that qualification. Did you ask, "Did they pay some attention?"?

**Senator Laird:** Yes.

**Professor Skeoch:** Yes, I think there are some parts of it to which I think they paid some attention. There are other sections that I am not very happy about. I do not know whether I should be more explicit than that until I appear before the appropriate parliamentary committee, but there are some sections of it that I think they have interpreted in the wrong way. This difficulty always exists, of course. There is often talk about the problem of translating as between lawyers and economists. I have worked with lawyers a good deal, and the matter never seems to surface more dramatically than in a piece of legislation. I give what seems to be a fairly clear-cut concept, and when the drafting process is finished it may be the same thing, all right, but I do not quite recognize it, you know.

**Senator Laird:** Well, we will get another crack at you in that committee, so I will quite right there and let my colleagues carry on.

**Senator Grosart:** Could you give us some recent examples of government attempts at structural reorganization in Canada?

**Professor Skeoch:** Well, I think the case that is perhaps the most striking one is that of the textile industry. I had a student write a doctoral thesis on this, and unfortunately I cannot recall the details, but there was an act specifically designed to

[Traduction]

La réorganisation est au moins aussi importante que l'évolution technologique. Les Suédois sont bien placés pour le savoir, et les Allemands de l'Ouest peuvent aussi en juger. Un grand nombre des sociétés qui ont récemment investi en Grande-Bretagne l'ont fait grâce à une fusion partielle opérée avec une société américaine afin de prendre pied, de se lancer. Et je crois qu'il y a là des possibilités à exploiter. Ce genre de fusion m'apparaît beaucoup plus souple. Après tout, vous pouvez l'abandonner après quelques années si l'affaire ne fonctionne pas. Ce n'est pas comme une fusion totale, qui ressemble à une omelette: vous ne pouvez plus séparer les éléments parce que vous en avez détruit la texture. Il me semble que l'organisation interne d'une société est au moins aussi importante que tout autre facteur. Pour une société une bonne organisation interne a autant d'importance peut-être que ses brevets d'invention.

**Le sénateur Laird:** C'est une idée extrêmement intéressante, et je terminerai en faisant une déclaration car je ne sais pas si je peux vous poser une question à ce sujet.

A un autre comité, je vais m'attaquer fortement au nouveau projet de loi dit sur la concurrence, à la phase II. Avez-vous eu l'occasion de le parcourir?

**M. Skeoch:** Oui.

**Le sénateur Laird:** Je ne sais pas si vous voudrez répondre à cette question, car elle peut être politique. Néanmoins, estimez-vous qu'on a accordé une certaine attention au rapport du comité que vous présidez, en vue de la rédaction de ce projet de loi?

**M. Skeoch:** Et bien, avec une réserve. Avez-vous bien demandé «A-t-on accordé une certaine attention»?

**Le sénateur Laird:** Oui.

**M. Skeoch:** Je crois en effet qu'on a accordé une certaine attention à certaines parties du rapport. Je ne suis cependant pas très satisfait du traitement qu'ont reçu certaines autres. Je ne sais pas si je peux m'expliquer d'avantage sur cette question avant d'avoir comparu devant le comité parlementaire concerné, mais je crois qu'on a mal interprété certains articles. Ce genre de difficulté se présente évidemment tout le temps. On parle souvent du problème de la compréhension entre les juristes et les économistes. J'ai beaucoup travaillé avec des juristes, et le problème semble ne jamais se poser avec autant d'acuité que quand il s'agit d'une loi. Mais il me semble que c'est un concept assez clair. Lorsque le processus de rédaction sera terminé, cela reviendra sûrement au même, mais vous savez, je n'approuve pas entièrement cet état de choses.

**Le sénateur Laird:** Comme nous aurons l'occasion de vous entendre à nouveau, je vais maintenant laisser la parole à mes collègues.

**Le sénateur Grosart:** Pouvez-vous nous citer des exemples récents d'efforts que le gouvernement aurait déployés pour réorganiser les structures au Canada?

**M. Skeoch:** Eh bien, je crois que l'exemple le plus frappant est celui de l'industrie du textile. Un de mes étudiants y a consacré sa thèse de doctorat, mais malheureusement, je ne me souviens pas des détails. Il me semble toutefois qu'il mentionnait

[Text]

achieve the rationalization of the textile industry. That was a few years ago, of course, when the notion was that we should drop some non-competitive areas. In other words, it was a matter of specializing, to some degree, in the areas which were not quite so subject to competition from low labour cost areas.

**Senator Grosart:** I was not speaking, really, of the permissive type of intervention, which is what that was. I was asking, actually, about examples of cases in which government has itself actually put up the money and brought about the reorganization.

**Professor Skeoch:** Well, my recollection is that they advanced a good deal of money in that case.

**Senator Grosart:** I was thinking only of the act which exempted them from certain existing restrictions.

**Professor Skeoch:** As I say, it is some years since this thesis was written, but they did supply some of the capital requirements; perhaps not as an outright gift, but as some sort of loan, with the condition, I would say, that some of the changes be made. The loans were sort of conditional. That is my recollection, at any rate, of what happened.

**Senator Grosart:** I am thinking of Polymer and Polysar, and this kind of thing.

**Professor Skeoch:** Yes. You have those quasi-government owned organizations. I suppose the railways, or some aspects of railway operations, will be another case in point. As for individual industries in which there have been widespread attempts at this sort of thing, I think there are not many of them.

**Senator Grosart:** Would nationalization not come into this?

**Professor Skeoch:** Well, that is an extreme form of rationalization. That is quite true.

**Senator Grosart:** Or provincialization?

**Professor Skeoch:** Yes, if you like. It works both ways. My greatest difficulty with regard to these cases is that once the government becomes committed to them, it feels an obligation to try to make them succeed. This may take the form of protection of one kind or another, or further subsidization and/or restraints on somebody else coming into the field. There are so many things that government, once it is committed to an industry, feels it has to do in order to make it look good. I suppose this is understandable, but the number of instances in which nationalized firms have been highly successful is small. In Britain, as you know, they had the Industrial Reorganization Corporation for some time, and they attempted to do something about two or three sectors of the economy. One was shipbuilding, another the trawler industry, and so on. These were not noticeably successful. There are circumstances, I daresay—I am sure there are—in which the public interest may well justify intervention.

[Traduction]

une loi spécialement conçue pour réaliser la rationalisation de l'industrie du textile. Bien entendu, c'était il y a quelques années, à l'époque où l'on croyait qu'il fallait laisser tomber certains domaines non concurrentiels. En d'autres termes et dans une certaine mesure, c'était une question de spécialisation dans les domaines qui n'avaient pas à subir autant de concurrence de la part des régions où le coût de la main-d'œuvre est faible.

**Le sénateur Grosart:** Je ne parlais pas vraiment d'une intervention facultative et c'est bien ce dont il s'agissait. En fait, je demandais des exemples de cas où le gouvernement aurait investi des fonds et contribué à une réorganisation.

**M. Skeoch:** Si je me souviens bien, beaucoup d'argent a été investi dans cette affaire.

**Le sénateur Grosart:** Je ne pensais qu'à cette loi qui les exemptait de certaines restrictions alors en vigueur.

**M. Skeoch:** Comme je le disais, cette thèse a été rédigée il y a déjà quelques années, mais il me semble que le gouvernement fourni une part des capitaux; ce n'était peut-être pas directement un cadeau, mais une sorte de prêt consenti à la condition, je crois, que certaines modifications soient apportées. Certaines conditions étaient rattachées à ces prêts. Enfin, je crois que c'est ce qui s'est passé.

**Le sénateur Grosart:** Je pensais à Polymer et Polystar, à ce genre d'organisations.

**M. Skeoch:** C'est vrai, il y a le cas de ces organisations dont le gouvernement est presque entièrement propriétaire. Je présume que les chemins de fer et les activités connexes en seraient un autre exemple. Je ne crois pas que beaucoup d'industries particulières s'intéressent en à ce genre d'arrangement.

**Le sénateur Grosart:** Ne devrions-nous pas alors parler de nationalisation?

**M. Skeoch:** C'est une forme extrême de rationalisation. C'est bien vrai.

**Le sénateur Grosart:** Ou de provincialisation?

**M. Skeoch:** Oui, si vous voulez. C'est la même chose. La question la plus importante que je me pose à cet égard est qu'une fois que le gouvernement s'y intéresse, il se croit obligé d'en faire un succès. Cela peut se faire au moyen d'une certaine forme de protection, d'autres subventions ou encore, de l'imposition de restrictions à des concurrents éventuels dans le domaine. Une fois que le gouvernement s'intéresse à une industrie, il y a tellement de choses qu'il croit devoir faire pour sauver les apparences. Je suppose que c'est compréhensible, mais très peu de sociétés nationalisées semblent réussir. En Angleterre, comme vous le savez, la *Industrial Reorganization Corporation* a existé pendant un certain temps. Elle a essayé d'intervenir dans deux ou trois secteurs de l'économie, soit la construction navale et celle des chalutiers et ainsi de suite. Ce ne fut pas un succès éclatant. Mais je suis certain que dans certaines circonstances, l'intérêt du public justifie une intervention de cette nature.



**[Text]**

We had it in the early days of railway building in Canada. You may well say it was necessary in that case; but even there, there would be different judgments as to the effectiveness of the intervention. Unless there is a sort of test within an effective market system, I think our society has no way to deter or penalize the wasteful use of resources, or to compel technological innovation, or direct production towards the satisfaction of public wants.

**Senator Rowe:** Would you mind repeating that?

**Professor Skeoch:** What I was saying was outside an effective market system—and that does not mean you have to have a lot of competitors, but you have to have an effective alternative, though—our society has no way to deter or penalize the wasteful use of resources, to compel technological innovation, or direct production towards the satisfaction of public wants. In fact, without competitive challenge of some sort, or the threat of such challenge, you cannot even measure waste, inefficiency or technological stagnation. In other words, there is no standard by which to compare actual performance and possible performance. A cost justification of performance simply does not work because in many of these cost justification approaches what happens is that if they are in force for any length of time, prices start determining costs; not the other way around. You capitalize your prices and this reflects back on the level of costs. I think you saw it in the most striking form perhaps in the flue-cured tobacco case, investigated by the Combines Branch some years ago. But you find it in dozens of other cases. You begin to capitalize the value of your resources being used on the basis of the prices you get for them. That is obvious enough. Then you feed that in as a cost element so the thing can go on escalating in a rather unfortunate way.

Well, the whole issue, of course, of nationalization is much too complex to be dealt with in just a few generalizations. As I say, there may be cases where the public needs are such as to require it. For example, in Western Canada in the early days, where the population was relatively sparse and so on, public ownership was perhaps the only way to provide some of the services that were needed. Private enterprise could not see the possibility—and there probably was no possibility—at that time of providing them profitably; the population was too sparse, the farms were too far apart and that sort of thing.

The Swedes have a mixed form of organization where they have private and public interests combined in a single firm. It is a separate form of organization; it is not a private corporation, and it is not a public agency. Some people have expressed an interest in this. I have spent some little time examining it, and I think it is really not all that promising a form of organization. It had relatively limited use over there. It is a little more flexible, though, than the strict public agency or publicly-owned firm.

**[Traduction]**

C'est ce qui est arrivé au début de la construction ferroviaire au Canada. On peut dire que c'était nécessaire dans ce cas-là; cependant, même là il existe beaucoup d'opinions différentes sur l'efficacité de l'intervention. A moins qu'un genre de test soit possible dans le cadre d'un système commercial efficace, je crois que notre société n'a aucun moyen d'éviter le gaspillage des ressources, ni de le sanctionner, ni d'orienter les innovations technologiques ou la production vers la satisfaction des besoins de la population.

**Le sénateur Rowe:** Auriez-vous la bonté de répéter cela?

**M. Skeoch:** Je disais qu'en dehors d'un système commercial efficace, notre société ne dispose d'aucun moyen d'empêcher, ni de sanctionner le gaspillage des ressources, ni de diriger l'innovation technologique ou la production vers la satisfaction des besoins de la population—ce qui ne veut pas dire qu'il est nécessaire d'avoir un grand nombre de concurrents, mais bien d'avoir une solution de rechange efficace. En fait, s'il n'existe aucune sorte de concurrence ni de possibilité de concurrence, vous ne pouvez même pas évaluer les conséquences du gaspillage ou de la stagnation technologique. En d'autres termes, il n'existe aucune norme nous permettant de comparer le rendement réel et le rendement possible. Il ne suffit pas tout simplement de justifier le rendement par le coût parce que dans de nombreux cas, si les prix sont en vigueur depuis un certain temps, ce sont eux qui déterminent le coût, et non plus l'inverse. On capitalise les prix et ceci se répercute au niveau du coût. Je crois que l'affaire du tabac séché et préparé, qui a fait l'objet d'une enquête de la *division anti-cartel* il y a quelques années, constitue l'exemple le plus frappant de ce phénomène. Mais cela se produit dans des douzaines d'autres cas. Les gens se mettent à évaluer en termes de capital la valeur de leurs ressources utilisées en se basant sur les prix qu'ils en obtiennent. C'est assez évident. Ensuite, ils introduisent cela dans leurs coûts, de telle sorte que la valeur du produit peut augmenter à un rythme assez rapide.

Évidemment, le problème de la nationalisation est beaucoup trop complexe pour qu'on puisse le définir par quelques remarques générales. Comme je l'ai dit, dans certains cas, la population présente tels ou tels besoins l'exigeant. Par exemple, au début de la colonisation de l'ouest canadien, à l'époque où la population était disséminée sur toute l'étendue du territoire, la nationalisation était peut-être la seule façon de dispenser certains des services essentiels. L'entreprise privée ne pouvait trouver le moyen—peut-être parce qu'il n'existait aucun moyen—de dispenser de façon rentable ces services essentiels parce que la population était trop disséminée et parce que les fermes étaient trop éloignées les unes des autres.

Les Suédois pratiquent une sorte de nationalisation mixte qui permet aux secteurs public et privé de posséder conjointement une même entreprise. C'est une méthode d'organisation distincte. La corporation n'est ni privée ni publique. Cette méthode a suscité l'intérêt de certains. Je l'ai étudiée pendant quelques temps et je ne crois pas que ce soit une forme d'organisation vraiment prometteuse. Son utilité en Suède est relativement limitée. Elle est néanmoins un peu plus flexible que les entreprises strictement publiques ou strictement privées.



[Text]

I do not know if that answers your question, Senator Grosart.

**Senator Grosart:** Are you saying that a reasonable free play of the market discipline is an essential test of the viability of structural rationalization?

**Professor Skeoch:** Yes.

**Senator Grosart:** How would you apply that to the CBC and Air Canada? I am pursuing this because it does seem to me that the nationalization, or provincialization, of business or industry is very much in this whole package of structural rationalization. It is perhaps the last resort.

**Professor Skeoch:** It is sometimes so argued; that is true.

**Senator Grosart:** I might say that I have this in common with you sir, that you were a graduate student of Harold Innis: I was an *undergraduate* student of his. I always remember him saying that the test of whether a public utility should be operated by government was actually whether private enterprise wanted to do it or could do it.

**Professor Skeoch:** Yes, he maintained that position quite frequently. I do not know about the CBC and Air Canada. I suppose one would say this much, that when Air Canada was started there was probably justification for a publicly-supported or publicly-owned system at that time. I guess it was started back in the late 1930s.

**Senator Grosart:** In the C. D. Howe era.

**Professor Skeoch:** Yes, Mr. Howe had to do with some of these.

**Senator Grosart:** It was a form of rationalization because we had all sorts of airlines.

**The Chairman:** But not a transcontinental one.

**Senator Grosart:** No. It was during the war that Mr. Howe saw the necessity for a transcontinental airline. He, in effect, rationalized the industry by setting up a government airline.

**Professor Skeoch:** This has almost become a symbol of national self-respect, that every country has to have its own airline.

**Senator Grosart:** Yes,—for example, East African Airlines.

**Professor Skeoch:** Iceland, even more strikingly—I happen to know a good deal about Iceland—with 200,000 people, they have two airlines which have just recently been brought together. Neither of them, of course, is really a nationally-owned airline, but they are sort of national flag airlines. They are not owned by the government. So I think circumstances change and rigidities and vested interests and so on do develop.

I suppose the answer to your question is that some of these things might at one time have had a strong justification in terms of rationalizing a certain form of undertaking; and with

[Traduction]

Je ne sais pas si cela répond à votre question, sénateur Grosart.

**Le sénateur Grosart:** Voulez-vous dire qu'un marché raisonnablement libre constitue une forme de test essentiel à la rationalisation viable des structures?

**M. Skeoch:** Oui.

**Le sénateur Grosart:** Comment appliqueriez-vous ce principe à Radio-Canada et à Air Canada? Je vous demande cela parce qu'il me semble que la nationalisation ou la «provincialis-ation» des entreprises et de l'industrie fassent partie intégrante du concept global de la rationalisation des structures. C'est peut-être le dernier recours.

**M. Skeoch:** On a parfois dit cela, c'est vrai.

**Le sénateur Grosart:** Je dois dire que j'ai ceci de commun avec vous, monsieur: vous avez été un étudiant diplômé de Harold Innes, pendant que je suivais ses cours en vue du diplôme. Je me souviens toujours qu'il disait que, pour savoir si un service public doit être exploité par le gouvernement, il fallait, en fait, savoir si le secteur privé souhaitait ou pouvait l'exploiter.

**M. Skeoch:** Oui. Il exposait très souvent ce point de vue. Je ne sais pas ce qu'il en est pour Radio-Canada et pour Air Canada. Je pense qu'on peut dire que lors de la création d'Air Canada, on pouvait probablement justifier à cette époque le fait que la société appartienne à l'État ou reçoive un soutien de l'État. Je crois qu'Air Canada a été créé à la fin des années 30.

**Le sénateur Grosart:** A l'époque de C. D. Howe.

**M. Skeoch:** Oui, M. Howe est intervenu dans cette affaire.

**Le sénateur Grosart:** C'était une sorte de rationalisation, car nous avions un certain nombre de lignes aériennes.

**Le président:** Mais nous n'avons pas de ligne transcontinentale.

**Le sénateur Grosart:** C'est vrai. C'est pendant la guerre que M. Howe a compris la nécessité d'une ligne aérienne transcontinentale. Il a en effet rationalisé cette industrie en créant une ligne aérienne d'État.

**M. Skeoch:** Chaque pays devait avoir sa propre ligne aérienne, c'était presque devenu un symbole d'amour-propre national.

**Le sénateur Grosart:** Oui, par exemple, l'East African Airlines.

**M. Skeoch:** Le cas de l'Islande est encore plus étonnant—il se trouve que je connais un certain nombre de choses à propos de l'Islande—ce pays compte 200,000 citoyens et ce n'est que récemment qu'il a fait fusionner ses deux lignes aériennes. Naturellement, aucune d'entre elles n'appartient exclusivement à des Islandais, mais ces lignes aériennes représentent en quelque sorte le pays. Elles n'appartiennent pas à l'État. Je pense donc que les circonstances évoluent et que les rigidités, les intérêts investis, etc, se développent.

Je pense que, pour répondre à votre question, il faut dire qu'il fut un temps où on pouvait justifier la rationalisation de certaines formes d'entreprises, mais que peu à peu, la technolo-

[Text]

the passage of time, the spreading of technology and the development of demand, and so on, the basis for the rationalization in terms of a nationalized or, say, a provincialized operation may no longer be valid. Yet it may be extremely difficult to alter that situation.

**Senator Grosart:** It has always seemed to me that the use of the word "rationalization" more or less begs the question in this context.

**Professor Skeoch:** Yes. Perhaps we should say "restructuring," because nobody is against being more rational or rationalizing anything. You can call resale price maintenance fair trade, and nobody is against fair trade. You may very well be against resale price maintenance without being a bad person, but you can hardly be against fair trade.

**Senator Grosart:** Or fair wages.

**Professor Skeoch:** Yes. "Structural rationalization" is a somewhat more specific term and one that is perhaps safer. As you know, the old rationalization movement began not as structural rationalization at all, but as the notion of applying science to the organization and control of industry and the like, and that proved to be something of a disaster because it gave us cartels and various other undesirable forms of economic organization. With structural rationalization, however, the emphasis is rather on changing the structure of the industry in order to make it more effective and I think it can only be more effective if these measures that I spoke about, these three conditions, do continue to apply to the rationalized industry or to a portion of the industry. It does not have to be the whole industry.

**Senator Grosart:** On the question of quasi-mergers, it seems to me that there is a danger here because it was really the quasi-merger type of solution that came to be called "combination in restraint of trade." It was not really originally the big multinationals; it was a group of firms doing exactly this. Do you see a problem here? Unquestionably, there are problems because their effect, to some extent at least, will be to constrain if not to restrain trade.

**Professor Skeoch:** I do not see a problem there, senator, provided these three conditions I have outlined apply. If they do, then I think you are safe enough. Just to say, "Well, you can go ahead and form quasi-mergers carte blanche, without any conditions or anything of this sort," would decidedly be questionable. I am persuaded that there may be a little risk here but that if those three conditions are observed then the public interest will be adequately protected because, you see, one of the conditions is that it should appear highly probable that the firms engaging in the restrictive combinations will operate more efficiently as a result. There is no question that it is in some respects restrictive. But if you combine that with the first condition and the third condition that you cannot force other firms to come in or you cannot keep them out and so on, then I would not, myself, be unduly concerned about the restrictive aspects of it.

[Traduction]

gie s'est améliorée, la demande a augmenté, etc, et la rationalisation sous forme de nationalisation ou de «provincialisation» de l'exploitation n'est plus valable. Cependant, il est sans doute extrêmement difficile de modifier cette situation.

**Le sénateur Grosart:** Il m'a toujours semblé que le mot «rationalisation» ne résolvait pas entièrement le problème dans ce contexte.

**M. Skeoch:** C'est vrai. Nous devrions peut-être dire «restructuration», car personne ne peut s'opposer au principe de la rationalisation. On peut estimer que la stabilité des prix de vente relève de la justice commerciale, et personne ne s'oppose à la justice commerciale. On peut très bien s'opposer à la stabilité des prix de vente, sans pour autant être un mauvais sujet, mais on peut difficilement s'opposer à la justice commerciale.

**Le sénateur Grosart:** Ou à l'équité des salaires.

**M. Skeoch:** Oui. La rationalisation structurelle est un terme un peu plus spécifique et peut-être plus sûr. Comme vous le savez, l'ancien mouvement de rationalisation n'a nullement commencé par la rationalisation structurelle, mais il s'agissait seulement d'appliquer les sciences à l'organisation et au contrôle de l'industrie, et cette tendance s'est révélée assez désastreuse, car elle a engendré les cartels et différentes autres formes indésirables d'organisations économiques. Avec la rationalisation structurelle, cependant, on insiste davantage sur les modifications structurelles de l'industrie afin d'en augmenter le rendement et Selon moi, cette industrie ne pourrait être que plus efficace si les mesures dont je parle, les trois conditions, continuaient de s'appliquer à l'industrie rationalisée ou à l'un de ses secteurs. Il n'est pas nécessaire que toute l'industrie soit touchée.

**Le sénateur Grosart:** Quant aux quasi-fusions, il faut être prudent, car ce genre de solution a finalement été considéré comme une manœuvre pour restreindre le commerce. Au départ, ce n'était pas les sociétés multinationales, mais plutôt un groupe d'entreprises qui se livraient à cette pratique. Voyez-vous le problème? Cela pose évidemment des problèmes, car ces entreprises réussissent, dans une certaine mesure, à contraindre, sinon à restreindre le commerce.

**M. Skeoch:** Je ne vois aucun problème à cela, sénateur, pourvu que les trois conditions dont j'ai parlé soient respectées. Si tel est le cas, la situation est suffisamment sûre. Il serait certainement discutable de leur donner le feu vert et de les laisser se fusionner sans leur imposer de conditions d'aucune sorte. Je suis persuadé qu'il y a un certain risque dans notre cas, mais si ces trois conditions sont respectées, l'intérêt public sera protégé, car, l'une de ces conditions concerne la probabilité que les combinaisons restrictives rendent les entreprises qui s'y engagent plus rentables. Il n'est pas question que cette condition les restreigne de quelque façon que ce soit. Mais si vous ajoutez cette condition à la première et à la troisième, qui stipule qu'on ne peut forcer les autres entreprises à s'intégrer au groupe ou refuser leur adhésion, il n'y a pas lieu de s'inquiéter de l'aspect restrictif de ces conditions.



[Text]

**Senator Grosart:** It did not seem to me that the three conditions would adequately protect the consumer—there was competition, efficiency and no force behind the merger. It would depend on how you define “efficiency.” What about prices?

**Professor Skeoch:** The first condition, senator, if I may interrupt—

**Senator Grosart:** Is competition.

**Professor Skeoch:** Yes. It must remain exposed to the effective competition from outside the unit. I think if you get that you can rest reasonably secure.

**Senator Grosart:** The question, of course, is, would it be effective? Because the complaints against the bigness in business—and I am not against this—has always been that it puts too much power in the hands of the large unit to destroy competition. How do you maintain effective competition?

I might say I remember that many years ago the Brookings Institute did a study and came up with a broad solution, which I am making simplistic, that the ideal was three large firms in any market area, because with one you have a monopoly, with two you would not be sure of competition, but with three you would. It is the “Big Three” in the automobile industry.

**Professor Skeoch:** Well, I do not think you can play this as a numbers game. The concept which I find most useful here is that advanced by Professor W. J. Fellner, who was at Berkeley for some years and later at Yale, in his book, *Competition Among the Few*. You will get some quasi-agreements among firms when they are few in number, but so long as these quasi-agreements do not relate to the dynamic factors—the dynamic elements, technological change, new organizational methods, new methods of distribution and so on—so long as they do not relate to those elements, you can be reasonably sure that they will operate in the public interest. But you have to be sure on what he calls the dynamic elements. If dynamic change is not restrained, you probably get the best results that you can. You do need firms of some size to undertake many of the elements involved in change today—new technology, new organizational methods and so on—so long as those firms do not engage in planned or deliberate restriction on entry, keeping new firms out, and agreeing not to introduce new technology. For example, if we found that our steel firms were not introducing the basic oxygen process; but as a matter of fact they introduced it fairly promptly. So long as they do not do those things, then the new methods of doing things, and the like, will create really effective competition.

I find it difficult to put any numbers on just where you will get effective competition and where you will not. I would rather look at them and see how they are behaving and see how they are standing up relative to the performance in other

[Traduction]

**Le sénateur Grosart:** Il ne m'a pas semblé que ces trois conditions protégeraient efficacement le consommateur—et ces conditions portaient notamment sur la concurrence, le rendement et la liberté d'adhésion. Cette protection dépendrait de la façon dont on définirait le terme «efficacité». Qu'en serait-il des prix?

**M. Skeoch:** Excusez-moi de vous interrompre sénateur, la première condition—

**Le sénateur Grosart:** Est la concurrence.

**M. Skeoch:** Oui. Ces entreprises doivent continuer de subir la concurrence efficace des entreprises qui ne font pas partie du groupe. Je crois que si l'on peut imposer cette condition, il n'y a pas lieu de craindre.

**Le sénateur Grosart:** Reste à savoir, évidemment, si la concurrence serait effective, car les plaintes au sujet du gigantisme des entreprises—que je ne désapprouve pas personnellement—ont toujours porté sur les pouvoirs excessifs dont disposent les groupes importants pour mettre un terme à la concurrence. Comment la concurrence peut-elle être maintenue?

Je me souviens qu'il y a longtemps, à la suite d'une étude effectuée par le *Brookings Institute* on avait proposé la solution globale suivante: en un mot, tout secteur financier devait comporter trois entreprises d'envergure, car s'il n'en comportait qu'une seule, il y avait un monopole; s'il n'en comportait que deux, la concurrence n'était pas assurée, mais s'il en comportait trois, la concurrence était effective. C'est le cas des trois grands de l'industrie de l'automobile.

**M. Skeoch:** A mon avis, on ne peut quantifier ainsi cette condition. C'est W. J. Fellner, qui a été professeur à Berkeley pendant un certain nombre d'années avant d'être engagé à Yale, qui a avancé la théorie la plus utile à notre étude dans son ouvrage intitulé *Competition Among the Few*. Il peut exister des quasi-ententes entre les entreprises lorsque ces dernières sont peu nombreuses; pourvu que ces quasi-ententes ne portent pas sur les facteurs dynamiques,—les éléments dynamiques, les changements technologiques, les nouvelles méthodes d'organisation et de distribution—on peut être raisonnablement sûr que l'intérêt public est sauvegardé. Il faut être très exigeant en ce qui concerne ce que l'auteur appelle «les éléments dynamiques». On obtient vraisemblablement les meilleurs résultats possibles quand on ne refoule pas les changements dynamiques—les nouveaux procédés techniques, les nouvelles méthodes d'organisation et ainsi de suite—et ceux-ci ne sont possibles que si l'entreprise a une certaine envergure, à condition toutefois de ne pas restreindre délibérément la liberté d'intégration des entreprises dans les groupes et qu'on ne s'entende pas pour refuser les nouveaux procédés techniques. C'est ce qui se passerait, par exemple, si nous constations que nos aciéries n'emploient pas le procédé à l'oxygène; en fait, elles l'ont très vite adopté. Tant qu'elles n'agiraient pas ainsi, ces nouveaux procédés susciteront une concurrence efficace.

Je trouve difficile de préciser à quel moment la concurrence devient efficace ou cesse de l'être. J'observerais plutôt le rendement et la productivité de ces industries par rapport à ce qui se passe dans d'autres pays; j'essayerais notamment de



[Text]

countries, and particularly whether they are doing anything to restrict entry or to discipline anybody who does something new and different. If they do that, then I think public policy has to crack down and crack down pretty firmly.

**Senator Grosart:** Does this not come back to the numbers game, and the question of just how many quasi-mergers you should or must have?

**Professor Skeoch:** No, I do not think so. I think you can have ineffectual competition with large numbers of small firms doing the same thing, just doing the same routine performance over and over again. On the other hand, you can have very effective competition with relatively few firms. My experience, at any rate, both from reading economic history and from studying industrial organization, has not persuaded me that you can come up with any magic number which says that if you have five firms you are safe. You can have 100 firms and you can have routine behaviour; you can have routine behaviour and routine performance. On the other hand, you can have two firms and, as Professor Adelman said, if one is hell bent for progress, you are going to have lots of competition.

**The Chairman:** In the first of your three criteria you said that there should be effective competition from outside the unit. Did you include in that foreign competition and not just domestic?

**Professor Skeoch:** Yes.

**The Chairman:** So you could have a quasi-monopoly in Canada and, so long as it was not too highly protected and there was ample competition from outside, that would be included in your criteria?

**Professor Skeoch:** Yes, of course; that is an important point.

**Senator Grosart:** That is the problem, because from the evidence we have had it has been the multinationals, if you like, who have been most insistent that they must have protection in the domestic market. Every single multinational has insisted that it must have protection in the domestic market. Our last witness said the very same thing. He said that if there was free trade, the effect would be that they would just have more plants in the United States and they would supply the Canadian market from them. So one would have to wonder how much you can rely on that kind of competition for the multinationals.

That leads me to a question I should like to ask here on this very aspect. Some of the evidence we have heard has led some of us, at least, to regard as the most frightening aspect of development in the corporate structure in Canada the easy-out they seem to have discovered through foreign plants. So you have multinationals, like Massey-Ferguson, with 8 per cent of their total market in Canada—and there are others in the same position—who just say, in effect, that it does not matter all that much if a Canadian firm has only 8 or 10 per cent of its business in Canada, because the way to go is to build more plants abroad. Would this not be a very dangerous possible spinoff of this type of structural rationalization?

[Traduction]

déterminer si elles prennent des mesures pour restreindre la mise au point et l'utilisation de techniques nouvelles et différentes. Si elles le font, alors je crois qu'il faudrait faire intervenir l'intérêt public et sérieusement.

**Le sénateur Grosart:** N'en revenons-nous pas à la théorie des nombres et aux quasi-fusions que vous avez réalisées?

**M. Skeoch:** Je ne crois pas. Je crois qu'une foule de petites entreprises qui se livrent constamment aux mêmes activités ne peuvent soutenir efficacement la concurrence. D'autre part, un petit nombre d'entre elles peut tout aussi bien assurer une concurrence saine. La lecture d'ouvrages en économie et mes études sur l'organisation industrielle, n'ont pas réussi à me convaincre qu'il existait un chiffre magique et que, par exemple, avec cinq entreprises, la situation est stable. Cent entreprises peuvent avoir une production et un rendement tout à fait ordinaires. D'autre part, comme l'a mentionné le professeur Adelman, deux entreprises peuvent créer une concurrence très forte si l'une d'elles est directement orientée vers le progrès.

**Le président:** Dans le premier de vos trois critères, vous mentionnez qu'une concurrence efficace devrait provenir de l'extérieur de l'unité. Voulez-vous parler de la concurrence provenant de l'étranger et non pas seulement de la concurrence intérieure?

**M. Skeoch:** Oui.

**Le président:** Ainsi, s'il existait au Canada, un quasi-monopole, s'il n'était pas trop protégé et si la concurrence de l'étranger était suffisante, cette situation répondrait à votre critère.

**M. Skeoch:** Oui, évidemment. C'est là un point important.

**Le sénateur Grosart:** C'est là que se situe le problème, car d'après les témoignages que nous avons recueillis, ce sont les sociétés multinationales qui insistent le plus pour qu'une certaine protection leur soit accordée sur le marché intérieur. Chacune y tient mordicus. Notre dernier témoin s'est dit du même avis. Il a déclaré que s'il y avait libre échange, les sociétés multinationales établiraient un plus grand nombre d'usines aux États-Unis ou expédieraient de là leurs produits sur le marché canadien. Ainsi, il convient de se demander dans quelle mesure on peut se fier à cette concurrence dans le cas des sociétés multinationales.

Cela m'amène à une question que j'aimerais poser à ce sujet. Certains des témoignages que nous avons recueillis ont porté certains d'entre nous du moins à considérer comme un grave obstacle au développement des sociétés au Canada le fait que les multinationales peuvent facilement compter sur leurs usines à l'étranger. Ainsi, des sociétés comme Massey-Ferguson, et il y en a d'autres dans le même cas, qui vend 8 p. cent de sa production totale au Canada, déclarent qu'il importe peu qu'une société canadienne réalise seulement 8 ou 10 p. cent de ses ventes ici, car la solution consiste à construire plus d'usines à l'étranger. Ne serait-ce pas là un dangereux effet possible de ce genre de rationalisation structurelle?

[Text]

**Professor Skeoch:** I do not see why it should encourage it any more than today. As a matter of fact, it might conceivably work in the other direction. It has been said that the multinational has learned the trick of exploiting comparative advantage. It is the key that has finally opened the door to the exploitation of comparative advantage. So they have their corps of PhDs working on these things, and they move around taking advantage of tariff walls and of cheaper supplies of raw materials or of labour, and so on, and, as a result, simply exploit effectively, for the first time perhaps, the concept of comparative advantage.

The question remains, though, as to whether what you do is not to learn to do things better rather than try to protect certain things that you are already doing. It would seem to me that using some of these quasi-mergers and other cooperative devices may enable you to develop superior technology to do things more effectively than would otherwise be the case, if all you did was just protect what you are doing now rather than try to move out into other larger markets.

There are real problems, I think, in this area and you cannot hope to deal with them all with a single technique or method of approach. But the idea of the multinational, with its effective exploitation of these various differential costs, is, I think, one that is very hard to resist conceptually. You have to say "Well, this is a more efficient way of doing things perhaps." It may well be, as some people have argued, that some of the countries in which the multinationals have undertaken to develop industries have not been very sophisticated, either because of the inefficiency of their legal systems or the inadequacy of their administrative machinery, or their general institutional arrangements, in dealing effectively with multinationals. I think that is changing. I think it is undergoing a change, and it may alter the scope of the multinationals somewhat.

I think we can achieve some worthwhile advantages by this process. At least, other countries have demonstrated that they can use this effectively. Today the life of a product is relatively short. The idea that you can build a car and go on building it for the next 25 years is no longer accepted. They keep changing. All products seem to have a relatively short life. This causes very considerable cost and adjustment problems for almost any company; and unless our industry devises some means by which it can take advantage of an early start time, not get in on a product too late, get in a relatively early start time on new products, and get moving on them fairly quickly, I think we shall find ourselves in the rear of the parade in too many of these industrial areas.

**Senator Grosart:** You made the statement, that I shall paraphrase, that there are Canadian firms which have turned around in the last decade and are now internationally competitive. We are looking for kinds of examples. I wonder if you could give us some examples of where they have become internationally competitive in the export of a Canadian-manufactured product? We know lots of them that have done it the other way: they have become competitive by establishing plants in the United States and elsewhere. Can you think of

[Traduction]

**M. Skeoch:** Je ne vois pas pourquoi il en existerait davantage qu'à l'heure actuelle. En fait, l'inverse pourrait fort bien se présenter. On dit que les multinationales ont appris à tirer profit des avantages relatifs. C'est ainsi qu'elles ont profité des avantages relatifs. Elles possèdent des équipes d'universitaires éminents, qui étudient la conjoncture, et elles peuvent s'arranger en tirant profit des barrières tarifaires, des matières premières ou de la main-d'œuvre à meilleur marché, ainsi de suite, ce qui leur permet, pour la première fois peut-être, d'exploiter efficacement la notion des avantages relatifs.

Il reste à savoir cependant s'il n'est pas préférable d'apprendre à mieux travailler, plutôt que de protéger un secteur qui existe déjà. Il me semble qu'en utilisant certaines de ces sociétés quasi-fusionnées et autres systèmes coopératifs, vous pourriez créer une meilleure technologie qui vous permettrait de mieux réussir que si vous vous en teniez à protéger ce que vous faites maintenant, plutôt que d'essayer de vous placer sur d'autres marchés plus importants.

Ce secteur comporte, je le conçois fort bien, des problèmes très réels, qu'il est impossible de résoudre avec une technique ou une approche unique. Mais le principe des multinationales, avec leur exploitation efficace de ces divers coûts différentiels est, selon moi, très difficile à concevoir. Il suffit de se dire que c'est peut-être un moyen de travail plus efficace. Il se pourrait aussi, comme certains le prétendent que parmi les pays où des multinationales ont créé des industries, certains possèdent des structures simplistes, soit à cause de l'inefficacité de leur système juridique ou de leurs structures administratives, à moins qu'il ne s'agisse en général de faille de leur système politique et tous ces facteurs les empêchant de tenir tête aux multinationales. Je crois que cette situation change, ce qui risquera de modifier quelque peu la portée des multinationales.

Nous pouvons, je crois, tirer grand profit de cette méthode; en tout cas, d'autres pays ont montré qu'ils pouvaient l'utiliser avec efficacité. Aujourd'hui, la vie d'un produit est relativement brève. L'idée que vous pouvez construire une voiture, et conserver le même modèle pendant 25 ans, n'est plus acceptée; il change sans cesse, et tous les produits semblent avoir une durée relativement limitée. Cela entraîne de grands problèmes de coût et d'ajustement pour la plupart des sociétés; notre industrie devrait trouver le moyen de lancer un produit rapidement, de ne pas s'y prendre trop tard, de commencer relativement tôt à fabriquer de nouveaux produits, et de les fournir assez vite; autrement, nous nous retrouverons au dernier rang dans un trop grand nombre de secteurs de production.

**Le sénateur Grosart:** Vous avez dit qu'il existe des sociétés canadiennes qui se sont reconverties au cours de la dernière décennie et qui sont maintenant en excellente position sur le marché international. Pourriez-vous nous donner des exemples à cet égard et, en particulier, dans le domaine de l'exportation des produits fabriqués au Canada? Nous en connaissons plutôt beaucoup qui ont procédé à l'inverse, des entreprises qui sont devenues concurrentielles en créant des usines aux États-Unis et ailleurs. Existe-t-il, à votre connaissance, une société qui



[Text]

any that have solved this problem, of manufacturing export market penetration?

**Professor Skeoch:** Versatile Manufacturing sells a fairly high proportion of its products in the United States.

**Senator Grosart:** That is in Winnipeg. We had some evidence about that.

**The Chairman:** You mean the farm machinery company?

**Senator Grosart:** Yes, Mr. Chairman.

**Professor Skeoch:** I think that is quite a striking example. It sells all the way down to Texas. A very substantial part of its sales is now in the United States.

**Senator Grosart:** That is a free trade situation too, is it not?

**Professor Skeoch:** Yes. I think the steel industry in Canada has done a very good job in recent years. They made very substantial changes in their technology. The steel picture today is a very confused one, but for a while the steel price in Canada was below that in the United States.

**The Chairman:** You would have to include Massey Ferguson in that, Senator Grosart, so far as combines are concerned.

**Senator Grosart:** Yes, but that is a special case, where there is market allocation within the firm. It is a mini auto pact situation, where the pact is internal, within the firm. It is not quite a typical case. We are looking for examples of Canadian manufacturing firms that have increased their export of Canadian products to the American market.

**The Chairman:** We had before us a witness of a company that made road graders in Canada. That company is in very effective competition with Caterpillar. It was called Dominion—

**Senator Grosart:** Yes. You have Bombardier, and so on, although it is losing a share of the market.

**Professor Skeoch:** And you have firms which breed chickens and turkeys. That has become a fairly substantial export business. There is a plant not very far from Ottawa. I have forgotten the name of the organization.

**Senator Grosart:** There are also some in Oshawa. I suppose we could call that manufacturing.

**Professor Skeoch:** In a sense. It is certainly highly technical and involves very advanced scientific—

**The Chairman:** I should mention Pisces Submarines in my home town, which is one of the most highly technological things in the world.

**Senator Rowe:** I should first like to say how much I have enjoyed listening to Professor Skeoch. It is a pity that the time element prevented his not making a longer initial exposition. I found it a very interesting and lucid statement of some difficult ideas and principles. I was interested particularly,

[Traduction]

aurait pu réussir à se faire une place sur le marché de l'exportation des produits fabriqués?

**M. Skeoch:** Versatile Manufacturing vend un assez important pourcentage de ses produits aux États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Il s'agit d'une firme de Winnipeg? Nous en avons entendu parler.

**Le président:** S'agit-il de la société d'équipement agricole?

**Le sénateur Grosart:** Oui, monsieur le président.

**M. Skeoch:** Cela me paraît un exemple tout à fait remarquable; cette société vend ses produits sur un marché considérable, qui s'étend jusqu'au Texas; une partie très importante de ses ventes s'effectuent maintenant aux États-Unis.

**Le sénateur Grosart:** Le libre échange s'applique dans ce cas également, n'est-ce pas?

**M. Skeoch:** Oui. Je crois que l'industrie sidérurgique s'est développée considérablement au Canada au cours des dernières années surtout en raison de changements technologiques majeurs. La situation de l'industrie sidérurgique est très confuse aujourd'hui, mais pendant un certain temps, les prix de l'acier étaient plus bas au Canada qu'aux États-Unis.

**Le président:** Il faut inclure la société Massey Ferguson, sénateur Grosart, pour ce qui est de la production des moissonneuses-batteuses.

**Le sénateur Grosart:** Oui, mais c'est un cas spécial où il y a une distribution du marché par la société productrice elle-même. Il s'agit d'un mini pacte de l'automobile adopté au sein de la société. Ce n'est pas un cas typique. Nous cherchons des exemples de sociétés manufacturières canadiennes qui auraient accru leurs exportations vers le marché américain.

**Le président:** Nous avons reçu un témoin d'une société qui produit des nivelieuses au Canada. Cette société fait une concurrence efficace à la société Caterpillar. Elle s'appelle Dominion—

**Le sénateur Grosart:** Oui. Il y a Bombardier, entre autres, qui perd cependant une partie du marché.

**M. Skeoch:** Il y a également des sociétés qui élèvent des poules et des dindes. Les exportations de volailles continuent de s'accroître. Il y a une usine de production de volaille située près d'Ottawa. J'oublie le nom de l'organisme.

**Le sénateur Grosart:** Certaines de ces usines sont situées à Oshawa. Je suppose qu'elles font partie de l'industrie manufacturière.

**M. Skeoch:** Dans un certain sens. C'est une industrie certainement hautement technique qui applique des connaissances scientifiques avancées.

**Le président:** J'aimerais mentionner Pisces Submarines dans ma propre ville qui est l'une des usines les plus avancées au monde du point de vue technologique.

**Le sénateur Rowe:** J'aimerais d'abord souligner combien j'ai apprécié l'exposé de M. Skeoch. Il est regrettable que le manque de temps l'ait obligé à écourter sa présentation. Il a expliqué de façon intéressante et claire certaines idées et principes difficiles. J'ai particulièrement apprécié, M. Skeoch,



[Text]

Professor Skeoch, in your reference to Sweden. That is a country which I think everyone regards as being, perhaps, a catalyst country. It is a country we all watch with great interest. You have said, or at least, I understood you to say, that productivity there has declined in recent years.

**Professor Skeoch:** Yes. Within the last couple of years.

**Senator Rowe:** Is that an absolute decline, or a relative one. Is it a decline, for example, in relation to productivity in the rest of Scandinavia, or in other small countries? I am not thinking of West Germany, which is a relative giant, but countries like Belgium, Holland, Switzerland, and so on. Has Swedish productivity declined in relation to their productivity?

**Professor Skeoch:** Well, I have not made an exhaustive study of that field, but I have here a report that I received just the other day from the Swedish ministry for economic affairs. Perhaps I could quote you one paragraph from it.

In 1975 and 1976, on the other hand, the changes were to Sweden's disadvantage—

That is, in productivity.

Preliminary calculations indicate that unit labour costs in Swedish kronor were 35 per cent more in Sweden than in Germany.

That is, in West Germany.

This eliminated in a single stroke the advantage in this respect which Sweden had secured in 1970 to 1974. At present the average level of industrial wages in Sweden is 30 per cent higher than in Germany. During 1975 and 1976, moreover, exchange rate developments did not favour Sweden in this respect.

Then they go on to talk about the problems inherent in restoring Swedish competitiveness. They do not, unfortunately, give figures for a number of the other countries. Those figures will be out, however, I might say, if you want to pursue this, and will be contained in a publication called the *Swedish Budget* that is published three times a year, which contains a great deal of economic information about the position of Sweden vis-à-vis practically every other country in the world. The first one usually comes out just about now, and should be out pretty soon for 1977.

The Swedish economy has a more or less similar problem to what we have here. There, as in our case, economic anticipations got a bit out of hand, and the notion arose that there was an ever rising standard that they were entitled to; then, all of a sudden, things started to go bad internationally, particularly with regard to their competitors. They therefore find themselves now not only out of the export market in a number of areas, but also incapable of competing with imports on the domestic market. That is why they talk about a "crisis"—which is quite strong language—in their economic affairs.

[Traduction]

voire allusion à la Suède. C'est un pays que tous considèrent comme étant un pays progressiste dont nous étudions l'évolution avec grand intérêt. Vous avez dit, ou du moins c'est ce que j'ai compris, qu'on a noté une baisse de la productivité dans ce pays au cours des dernières années.

**M. Skeoch:** Oui. Au cours des deux dernières années environ.

**Le sénateur Rowe:** Est-ce un déclin absolu ou relatif? Est-ce un déclin, par exemple, comparativement à la productivité du reste de la Scandinavie ou à celle d'autres petits pays? Je ne songe pas à l'Allemagne de l'Ouest qu'on considère comme un géant, mais aux pays comme la Belgique, la Hollande et la Suisse, entre autres. La productivité de la Suède a-t-elle diminuée comparativement à celle de ces pays?

**M. Skeoch:** Je n'ai pas mené une étude approfondie dans ce domaine, mais j'ai en main un rapport que j'ai reçu récemment du ministère des Affaires économiques de la Suède. Permettez-moi de vous en citer un paragraphe.

Par contre, en 1975 et 1976, les changements ont porté préjudice à la Suède.

C'est-à-dire au chapitre de la productivité.

Les calculs préliminaires indiquent que les coûts par unité de travail, en couronnes suédoises, sont de 35 p. 100 plus élevés en Suède qu'en Allemagne.

c'est-à-dire, en Allemagne de l'Ouest.

Ceci a fait disparaître d'un seul coup les avantages que s'était ménagés la Suède sur ce plan, de 1970 à 1974. Maintenant, le niveau moyen des salaires versés dans l'industrie suédoise est de 30 p. 100 plus élevé qu'en Allemagne. De plus, en 1975 et 1976, l'évolution du taux de change n'a pas favorisé la Suède à cet égard.

On traite ensuite des problèmes inhérents à la restauration de la capacité de la Suède d'affronter la concurrence. On ne donne malheureusement pas de chiffres, pour un certain nombre d'autres prix. Je peux toutefois dire que ces données seront publiées; si vous désirez poursuivre cette étude, vous les trouverez dans une publication intitulée *Le budget suédois*, qui est publiée trois fois par année, et qui contient un grand nombre de renseignements d'ordre économique sur la position qu'occupe la Suède vis-à-vis de pratiquement tous les autres pays du monde. Le premier est ordinairement publié à peu près à la date d'aujourd'hui et celui de 1977 devrait paraître très bientôt.

L'économie suédoise éprouve plus ou moins les mêmes problèmes que la nôtre. Là, comme ici, les attentes économiques ont été un peu exagérées, et on en est venu à croire à l'existence d'un niveau toujours plus élevé auquel on a droit; c'est alors que, tout d'un coup, les choses se sont gâtées au niveau international, particulièrement en ce qui concerne leurs concurrents. Les Suédois se retrouvent donc, non seulement exclus du marché de l'exportation dans un certain nombre de domaines, mais également incapables à concurrencer les importations sur le marché intérieur. C'est pourquoi on parle de crise, ce qui est un mot plutôt fort, dans leurs affaires économiques.

*[Text]*

I have been following their structural rationalization program for at least two decades, and they have done a great deal along those lines. Structural rationalization, I think, is a necessary condition for more effective performance, but it is not a sufficient condition. Other elements in the economic configuration have to recognize that they also have to make contributions; particularly with taxes and other things as they are, the problems of investment in industry have become much more acute, and this is as true in Sweden, where some of their social programs have cost a good deal more than they anticipated, as it is with us. It is even more important, in fact, over there.

I do not think that answers your question, but unfortunately I do not have the statistical material here.

**Senator Rowe:** I was always under the impression that there was a fairly high degree of nationalization of industry in Sweden, but I gather, from what you say, that this is not the case.

**Professor Skeoch:** They have a much lower proportion of nationalization than we do. They have a much higher proportion of private enterprise, of private ownership, than most other countries. The misconception about this is, I think, a very common one; I had it myself until I was over there and was abruptly brought up on this point. I think the last figure I saw indicated that roughly 91 per cent of the assets were privately owned.

**Senator McGrand:** An awful lot of their private enterprise is in co-operatives, is it not?

**Professor Skeoch:** Some of it. There's not an awful lot, though. The co-operatives do, however, play an important role.

**Senator McGrand:** There will be whole mills managed by co-operatives.

**Professor Skeoch:** The co-operatives over there have an interesting philosophy. Thorsten Odhe, a very good friend of mine, was the economist of the co-operatives. The view of the co-operatives is that they go into any industry they think is not effectively competitive. They do not charge the going rate and pay dividends, as co-operatives, say, do in Britain, and, to some extent, in Canada. Their purpose is to make the industry competitive. They have gone into matches, into rubber tires, into what they call sanitary goods—bath tubs, and things of this sort—and other industries that they thought were not effectively competitive.

They have a somewhat different philosophy, and they are a very tough group to tangle with. Dr. Odhe once explained their methods to me. They hire the best person they can to run their operation. They do not care if he is in private enterprise. They have sufficient resources to hire him away from private enterprise, and they will do this. They do not care whether he believes in co-operatives or not. What they want is someone who will run their operation efficiently, and they do not inquire into his private beliefs or concern themselves with whether he is a supporter of private enterprise. If they can hire him, they will hire him, and they expect him to get results. The

*[Traduction]*

J'ai observé leur programme de rationalisation des structures depuis au moins deux décennies et ils ont fait beaucoup de travail dans ce sens. Je pense que la rationalisation des structures est la condition nécessaire d'une plus grande efficacité; mais non la condition suffisante. D'autres éléments de la conjoncture économique doivent également apporter leurs contributions; étant donné en particulier les impôts et d'autres facteurs, les difficultés de placement dans l'industrie sont devenues beaucoup plus aiguës, et ceci est aussi vrai en Suède qu'ici: certains de leurs programmes sociaux ont coûté beaucoup plus qu'on ne l'avait prévu. En réalité, c'est encore plus important là-bas.

Je ne pense pas avoir répondu à votre question, mais je n'ai malheureusement pas avec moi les données statistiques.

**Le sénateur Rowe:** J'ai toujours pensé que l'industrie était plutôt nationalisée en Suède, mais je crois comprendre, en vous écoutant, que j'étais dans l'erreur.

**Le professeur Skeoch:** Il y a beaucoup moins de nationalisation qu'ici. La proportion d'entreprises privées, de propriétés privées, est beaucoup plus forte que dans la plupart des autres pays. Ce préjugé est très répandu, je pense, j'avais la même impression avant de me rendre en Suède et d'être brusquement démenti. Je pense que les derniers chiffres que j'ai vus indiquaient qu'environ 91 p. 100 des biens sont des propriétés privées.

**Le sénateur McGrand:** Une partie importante de leurs affaires dans le secteur privé se fait au sein des coopératives, n'est-ce pas?

**M. Skeoch:** Une partie. Mais pas tellement. Les coopératives jouent un rôle important.

**Le sénateur McGrand:** Les usines seront bientôt gérées par les coopératives.

**M. Skeoch:** Le principe des coopératives telles qu'elles existent là-bas est intéressant. Thorsten Odhe était mon ami. Il était économiste des coopératives. Le principe est de s'implanter dans un secteur qui n'est pas réellement compétitif. Elles ne pratiquent pas les taux en vigueur et versent des dividendes, comme peuvent le faire les coopératives en Grande-Bretagne et, dans une certaine mesure au Canada. Leur objectif est de rendre ce secteur compétitif. Elles se sont implantées dans le secteur des allumettes, des pneumatiques et dans ce qu'elles appellent les biens sanitaires: les baignoires et autres matériel de ce genre, et dans d'autres secteurs qui, à leurs yeux, n'étaient pas concurrentiels.

Elles ont une philosophie quelque peu différente et elles ne sont pas faciles à manier. M. Odhe m'avait un jour expliqué comment elles procédaient. Elles embauchent la personne la plus qualifiée qu'elles trouvent pour gérer leur entreprise. Sans se soucier de savoir si elle travaille dans le secteur privé. Elles ont assez de ressources financières pour la faire démissionner et elles n'hésitent pas à le faire. Elles ne se soucient guère non plus des sentiments qu'elle peut éprouver à l'égard des coopératives. Elles cherchent seulement à embaucher quelqu'un qui saura gérer efficacement leurs entreprises et ne font aucune enquête sur ses corrections pas plus qu'elles ne se soucient de



[Text]

net result is that they are pretty formidable competitors. They do not account, however, for any large proportion of the assets, though they are an extremely strategic element in the effective performance of the Swedish economy, I would say.

**The Chairman:** Professor, I have a few lines of questioning I would like to pursue myself.

Just after publishing the report, "Looking Outward" of the Economic Council of Canada, Dr. Raynauld, who appeared before our committee, as a matter of fact, advocated the route of free trade with the United States as the mechanism that should be used for rationalization of Canadian industry. You have touched on this in your opening remarks. The report paid lip service to multinational free trade, but in my view, once you took the chaff away from the grain, you were just down to North American free trade, and that is why I referred just now to free trade with the United States.

Now, are the advocates of rationalization, in your opinion, really saying the same thing as Dr. Reynauld is saying in this report, namely, that we have to rationalize within the larger American market in order to survive, and is it only an argument as to how you get there?

**Professor Skeoch:** Well, I suppose, senator, the question depends, really, on which advocate of rationalization you talk to. My own view is that rationalization should have a somewhat larger, broader setting than that, certainly because of the vast market in the United States, and because, at least in the past, the United States has had a technological lead over some other countries that may be open to question today. I think this accounts for much of the emphasis on the American economy as being the one that we would want to be particularly concerned about, though I am not so sure that that focus is entirely warranted. I would think, myself, that you should have more of an international focus. After all, the Common Market countries now constitute a very large economic unit. Even though there are still barriers within it, it is nevertheless an extremely large economic unit, and I think it would be unwise to examine the possibilities of rationalization strictly with reference to the American market.

**The Chairman:** Do you really see us penetrating the European market with manufactured goods from Canada?

**Professor Skeoch:** In specialized areas I do not see why we should be any less effective than the Swedes are. Some of those other countries are relatively small, you know.

**The Chairman:** But the Swedes have completely free trade with Europe, do they not?

**Professor Skeoch:** Not quite.

**The Chairman:** But almost. They are moving towards that sort of agreement.

**Professor Skeoch:** Yes, and their general level of tariffs is relatively low, compared with ours; but I think we can move in that direction without having to take it all in one leap. I think

[Traduction]

savoir s'il est un ardent défenseur ou non de l'entreprise privée. Si elles peuvent l'embaucher, elles le feront et elles en attendent des résultats. En fait, se sont des concurrents avec lesquels il faut compter. Leur chiffre d'affaire n'est pas énorme mais elles constituent un élément important de l'économie suédoise.

**Le président:** Professeur, je voudrais vous poser d'autres questions.

Juste après la sortie du rapport «Au-delà des frontières» publié par le Conseil économique du Canada, M. Raynauld, qui a d'ailleurs comparu devant notre Comité, prenait le principe du libre-échange avec les États-Unis comme étant la seule solution qui existait pour rationaliser l'industrie canadienne. Vous en avez parlé lors de l'ouverture du débat. Le rapport a abordé sans corrections la question du libre-échange multinational mais, après avoir éliminé toutes les solutions, force est de constater qu'il ne reste plus que le libre-échange nord-américain et c'est pourquoi j'en ai parlé.

A votre avis, les partisans de la rationalisation pensent-ils réellement comme M. Raynauld qu'il faudra rationaliser dans le contexte du marché américain pour survivre et s'agit-il seulement de savoir comment y parvenir?

**M. Skeoch:** Je suppose, sénateur, que cela dépend du partisan de la rationalisation auquel vous parlez. A mon avis, la rationalisation devrait avoir un caractère beaucoup plus vaste que celui dont vous avez parlé, à cause des vastes débouchés qui existent sur le marché américain et aussi parce que, dans le passé, les États-Unis ont toujours eu une avance technologique sur certains autres pays, ce qui serait peut être discutable aujourd'hui. Mais c'est ce qui explique l'importance qu'a prise le marché américain aux yeux des Canadiens, bien que je ne sois pas certain que ce soit justifié. A mon avis, vous devriez plutôt chercher des débouchés sur le marché international. Après tout, les pays du Marché commun constituent maintenant une unité économique très importante. Bien qu'il existe encore des divergences au sein de la Communauté, ces pays représentent néanmoins un gros marché économique et je pense qu'il serait peu sage d'examiner les possibilités de rationalisation de l'industrie canadienne uniquement en fonction du marché américain.

**Le président:** Pouvons-nous réellement trouvés des débouchés sur le marché européen pour les produits manufacturés canadiens?

**M. Skeoch:** Dans certains secteurs, je ne vois pas pourquoi les Canadiens se montreraient moins efficaces que les Suédois. Vous savez, certains de ces pays sont relativement petits.

**Le président:** Mais les Suédois jouissent pleinement du libre-échange avec l'Europe, n'est-ce pas?

**M. Skeoch:** Pas tout à fait.

**Le président:** Mais presque. Ils tentent d'obtenir ce genre d'accord.

**M. Skeoch:** Oui, et leurs niveaux tarifaires sont relativement peu élevés comparativement aux nôtres; mais je crois que nous pouvons nous acheminer dans cette direction sans chercher à



[Text]

it has to be a co-ordinated move—rationalization measures of one kind or another, combined with some lowering of tariffs.

**The Chairman:** You mean moving sector by sector if you can, to bring the two things together?

**Professor Skeoch:** Yes, in order to co-ordinate the whole movement. I just have serious reservations about leaping into free trade and letting free trade do the job, because I do not think it will do it. I think what will happen is that the strains will become so great that, as you know, whenever you are overwhelmed by the pressure of a job you just resist it. I think politically it would defeat itself.

**The Chairman:** Another answer I have heard is even if free trade is your objective, you need the additional strength that can be brought to your industry by rationalization before you can afford to take a chance on the free trade. It is really a leap-frog deal.

**Professor Skeoch:** It should be a timing problem. I would agree entirely with that statement.

**The Chairman:** Changing to the philosophy of combines law and anti-trust law generally, I perceive in Canada that we have laboured for a number of years under the idea that we should have in Canada the same approach to competition, anti-trust and combines legislation, in large measure, as they have in the United States; that if it is good for them, it is good for us. As I look at the size of scale of the economy, the U.S. is 10 times the size of ours. You could argue that maintaining the type of competition policy in Canada we have had in the past would be a little bit the same as the Americans applying their anti-trust laws in the State of California and saying they have to have that much competition in one state, which they would never do. I suppose your report and the recent bill in the House of Commons last week by Mr. Abbott almost answer my question; that is, we are now facing the fact that we cannot have the same type of ideal multiplicity in the industry, as far as competition is concerned, in Canada as they can in the United States. Is that really what we are coming to?

**Professor Skeoch:** Yes, with reference to those areas that we reported on in the report—mergers, monopolies and that sort of thing. With reference to the price agreement and conspiracies section, that is a different thing.

**The Chairman:** That is a different story.

**Professor Skeoch:** Yes. I think I pointed that out in page 12. I developed this argument that each country, in a sense, has to have its own policy. In the United States you can take a structural approach to mergers because the economy is so large, so dynamic, that if you have to prohibit a merger that would be in the public interest, you do not hurt anything very much because there are other firms around.

[Traduction]

réussir d'un seul coup. Il faut que nous options pour un changement coordonné en adoptant des mesures rationnelles de quelque sorte, assorties d'une baisse des tarifs.

**Le président:** Vous voulez dire que vous préféreriez procéder secteur par secteur, si c'est possible, afin d'en arriver au libre-échange.

**M. Skeoch:** Oui, de façon à coordonner tout le changement. J'ai de sérieuses réserves quant à l'adoption pure et simple du libre-échange et de cette entière confiance dans ses mérites parce que je ne crois pas que ce soit la solution à tous nos problèmes. Ce qui se produira, à mon avis, c'est que les pressions deviendront trop grandes—vous savez ce qui arrive lorsque les pressions sont trop fortes—vous auriez tendance à résister. Je crois que sur le plan politique cette orientation entraînerait des effets contraires.

**Le président:** J'ai aussi entendu dire que si vous cherchez à obtenir le libre-échange, vous auriez besoin de cette vigueur supplémentaire qui serait apportée à l'industrie par la rationalisation, avant de risquer l'adoption du libre-échange. C'est vraiment un jeu de saute-moutons.

**M. Skeoch:** Il s'agit d'un problème de planification. Je suis tout à fait d'accord avec cette affirmation.

**Le président:** Si nous parlions maintenant de la philosophie des lois de coalition et des lois anti-trust en général. Il me semble que pendant bon nombre d'années, nous avons tenu pour acquis que le Canada devait avoir essentiellement la même orientation que les États-Unis à l'égard des lois anti-trust et des lois sur les coalitions. Si c'est bon pour eux, c'est bon pour nous. En regardant l'envergure de l'économie américaine, je vois qu'elle est dix fois plus importante que la nôtre. Vous pourriez dire qu'en conservant au Canada les politiques de concurrence que nous avons adoptées par le passé, ce serait en quelque sorte comme si les Américains appliquaient les lois anti-trust en Californie en disant que cet état doit avoir, à elle seule, une concurrence équivalente, ce qu'ils ne feront jamais. J'imagine que votre rapport, et le bill présenté la semaine dernière à la Chambre des Communes par M. Abbott, répondent en grande partie à ma question, à savoir que nous constatons maintenant que nous ne pouvons pas avoir au Canada le même genre de concurrence diversifiée, qui serait idéale dans l'industrie que celle qu'ils peuvent appliquer aux États-Unis. En sommes-nous vraiment rendus là?

**M. Skeoch:** Oui pour ce qui est des secteurs dont nous avons parlé dans le rapport: les fusions, les monopoles et autres choses de ce genre. C'est différent pour les accords de prix et les coalitions.

**Le président:** C'est une toute autre histoire.

**M. Skeoch:** Oui, je crois l'avoir souligné à la page 12. J'ai affirmé que chaque pays doit, en quelque sorte, avoir sa propre politique. Aux États-Unis, il est possible d'adopter une orientation structurelle à l'égard des fusions parce que l'économie est si importante, si dynamique, que si vous deviez interdire une fusion qui serait avantageuse pour le public, vous ne faites pas grand tort parce qu'il y a d'autres sociétés.

[Text]

**The Chairman:** In Canada it is devastating.

**Professor Skeoch:** That is right. If you permit a merger in the United States that should have been prohibited, it will probably not do much damage because it is such a dynamic economy that somebody else will come along and cut the feet from under it. That is not invariable, but they can use that sort of numbers game and say that if you control more than a certain percentage of the market you are out. Such a believer in that structural approach was the late Professor Henry Simons, who said you should not let any one firm get control of more than 15 per cent of the market. Fifteen per cent of the American market is 1 ½ times the Canadian market in most areas.

**The Chairman:** In addition, General Motors does not have 15 per cent; it has almost 50 per cent.

**Professor Skeoch:** He was one of these people who had what he called a "limitist" approach. It was like a Procrustean bed—you know, you put them on there and if there were more than 15 per cent, you would lop it off.

**The Chairman:** It would not work as well in some highly sophisticated industries such as the aerospace industry.

**Professor Skeoch:** Probably not. This is an extreme view.

**The Chairman:** I see your point.

**Professor Skeoch:** Even then it is 1 1/2 times. That is the most extreme he would become. Even there you would still have a market that is 50 per cent greater than the total Canadian market.

**The Chairman:** To what extent would you see the anti-trust legislation in the United States—in the form it presently is in, and in which it is going to remain, it would seem—as an inhibiting factor on rationalization within Canada because of its extraterritorial application to American subsidiaries within Canada?

**Professor Skeoch:** That is a very big and complex question. I am not sure that the assumption that it is not going to change is entirely justified. I think in some areas, perhaps price discrimination and immunities from anti-trust, it is going to change. In certain other areas, I rather suspect it probably will not. I am not quite as concerned as some people are about the extraterritorial application. I think if you look at the new legislation you will find a section in there which suggests that the new board will be able to prohibit any Canadian firm from taking directions from not just American firms or associates, but perhaps other companies.

**The Chairman:** Let me phrase my question a little differently. Can you see any good reason why the American economy would be harmed by the Americans agreeing to an approach by our government that the extraterritorial application of their

[Traduction]

**Le président:** Au Canada, les conséquences sont désastreuses.

**Le professeur Skeoch:** C'est juste. Si, aux États-Unis, vous y permettez une fusion qui aurait dû être interdite, il n'en résultera probablement pas beaucoup de dommage car l'économie de ce pays est si dynamique que quelqu'un d'autre viendra la combattre. Ce n'est pas toujours ce qui se produit, mais on peut toujours y imposer des normes chiffrées et déclarer qu'il est interdit de contrôler plus qu'un certain pourcentage du marché. Même le défunt professeur Henry Simons, un grand défenseur de cette conception structurelle, soutenait qu'on ne devait pas permettre à une même entreprise de contrôler plus de 15 p. cent du marché. Dans la plupart des secteurs, 15 p. cent du marché américain, cela signifie 1½ fois le marché canadien.

**Le président:** D'ailleurs, le General Motors ne contrôle pas 15 p. cent, mais bien presque 50 p. cent.

**Le professeur Skeoch:** Il était de ceux qui adoptaient ce qu'il a lui-même appelé une attitude «limitiste». Cela, voyez-vous, fait penser au lit de Procuste: vous les invitez à s'y étendre, et si vous constatez qu'ils contrôlent plus de 15 p. cent, vous les abattez.

**Le président:** Ça ne fonctionnerait pas aussi bien dans certains secteurs industriels de pointe, comme celui de l'industrie aérospaciale.

**Le professeur Skeoch:** Probablement pas. C'est une hypothèse extrême.

**Le président:** Je vois ce que vous voulez dire.

**Le professeur Skeoch:** Et même dans ce cas-là, il ne s'agit que d'une fois et demi. C'est le plus loin qu'on pourrait aller. Même là, vous auriez encore un marché 50 per cent plus considérable que l'ensemble du marché canadien.

**Le président:** Dans quelle mesure considérez-vous les lois anti-trust américaines, dans leur forme actuelle qui ne semblent d'ailleurs pas devoir être modifiées, comme un facteur nuisant à la rationalisation ici même au Canada, étant donné que ces lois s'appliquent aux filiales canadiennes des sociétés américaines?

**Le professeur Skeoch:** Il s'agit là d'une question très complexe. Je ne suis pas sûr que l'on puisse tenir pour acquis que ces lois ne seront pas modifiées. Je crois que sur certains aspects, peut-être ceux de la discrimination par rapport aux prix et des exemptions des lois anti-trust, il y aura modification. Par contre, je ne prévois pas de modifications sur certains autres plans. L'application extraterritoriale de ces lois ne m'inquiète pas autant que certains. Je crois que si vous jetez un coup d'œil sur le nouveau projet de loi, vous y trouverez un article stipulant que la nouvelle commission sera habilitée à interdire à toute entreprise canadienne de recevoir des directives non seulement des entreprises américaines ou de leur filiale, mais même des autres sociétés.

**Le président:** Permettez moi de reposer ma question de façon quelque peu différente. Existe-t-il, selon vous, quelque bonne raison qui explique, pour lesquelles l'économie américaine subirait quelque préjudice si les Américains appuyaient



[Text]

combines law should not apply; in other words, that they should ignore what we request their Canadian subsidiaries to do in the way of rationalization? This, surely, would not cause any particular problem in the United States, other than probably creating a more competitive Canadian unit?

**Professor Skeoch:** I think that is correct. If you wanted to generalize and put the question in the form, "Is there any situation in which activity by American firms with their subsidiary firms in Canada might operate to the detriment of the American economy?" I think you would have to say yes. In the *Zenith Hazelton, RCA* case, it was alleged that the subsidiaries of some of these American firms got together and excluded, by their control of patents and complaints to customs, the exportation of television sets by the Zenith Company to Canada. As you know, Zenith got triple damages or, at least, Hazelton which is the holding company, I believe, did. Their argument was that the other firms were jointly restricting the exports of the United States. The parent companies in the United States were using their subsidiaries in Canada to restrict exports from the United States. That has nothing to do with the rationalization of Canadian firms operating in the United States.

**The Chairman:** But it is a good example of the type of thing we could trip across getting down this road.

**Professor Skeoch:** Yes.

**The Chairman:** A closely related subject to this question of rationalization is the question of what we should rationalize. I have heard it put very strongly that if we are going to go for concentration in Canada, we should concentrate on what might be described as our indigenous areas, our forests, mines, agriculture, transportation, hydro development, things to do with the Arctic, oceans and fisheries. In those areas you go downstream, if you like, as far as you reasonably can and concentrate on the things that flow naturally from those things that are indigenous to Canada, really on the basis that must stop trying to make one of everything, and other things that do not fit within that structure will be required to sink or swim.

**Professor Skeoch:** I am afraid that I would not be sympathetic to that view. It is very difficult to forecast what is likely to develop and turn out well. If you look at some relatively small countries, they have succeeded in specializing. Take Sweden, for example. They have succeeded in specializing in fine steel products. They import roughly as much in steel products as they export. In other words, it is roughly a balanced trade. They specialize in certain types of steel products and they have a highly successful market.

If you take automobile tires, as an example, they actually export virtually 98 per cent of what they produce; but they import virtually 100 per cent of what they consume, because they concentrate on just one or two sizes of tires and export those. If you have ever been in Sweden, you will know that

[Traduction]

une politique de notre gouvernement décrétant que les lois anti-trust américaines ne devraient pas s'appliquer sur notre territoire, c'est-à-dire que, lorsque nous demandons à leurs filiales canadiennes d'agir d'une certaine façon, à des fins de rationalisation, ils devraient ignorer notre demande. Il est bien certain que cela ne causerait aucun problème particulier aux États-Unis, si ce n'est de rendre plus concurrentielle l'industrie canadienne.

**Le professeur Skeoch:** Je crois que c'est juste. Si vous aviez voulu généraliser davantage en posant votre question de la façon suivante: «Pourrait-il arriver que, dans certaines circonstances, les activités des entreprises américaines, par l'intermédiaire de leurs filiales canadiennes, causeraient quelque préjudice à l'économie américaine?», je crois qu'il aurait fallu répondre oui. Dans l'affaire *Zenith Hazelton, RCA*, on alléguait que certaines filiales canadiennes d'entreprises américaines sont coalisées afin d'empêcher, en contrôlant les permis et en portant plaintes auprès des douanes, l'exportation vers le Canada de téléviseurs fabriqués par la compagnie Zenith. Comme vous le savez, Zenith ou du moins Hazelton qui est la société de contrôle a eu droit à un dédommagement triple, si je ne m'abuse. Elles ont soutenu que d'autres sociétés, restaigraient, conjointement, les exportations des États-Unis. Les sociétés mères aux États-Unis utilisaient leurs filiales canadiennes pour freiner les exportations en provenance des États-Unis. Cette question ne touche pas la rationalisation des sociétés canadiennes installées aux États-Unis.

**Le président:** Mais c'est un bon exemple des problèmes qui risquent de se poser dans ce domaine.

**M. Skeoch:** Oui.

**Le président:** A cet égard, la détermination des secteurs de l'industrie qu'il convient de rationaliser constitue également une question importante. Certains soutiennent fermement que si nous optons pour la concentration au Canada, nous devrions axer nos efforts vers ce que nous pourrions appeler nos secteurs naturels, soit les forêts, les mines, l'agriculture, les transports, l'énergie hydro-électrique, les développements dans l'Arctique, les océans et les pêcheries. Il faut favoriser la transformation aussi poussée que possible des produits naturels du Canada et cesser d'essayer de produire de tout avec succès. Les secteurs qui n'entrent pas dans cette structure devront subsister par leurs propres moyens ou disparaître.

**M. Skeoch:** Je crains de n'être pas de votre avis. Il est très difficile de prévoir les secteurs qui se développent harmonieusement. Certains pays relativement petits, comme la Suède, ont réussi à se spécialiser dans le domaine des produits sidérurgiques de qualité. Les importations et les exportations de produits de la Suède s'équilibrent plus ou moins. En d'autres termes, la balance commerciale de la Suède est à peu près équilibrée. Ce pays se spécialise dans certains genres de produits sidérurgiques qu'il écoule sur un marché très prospère.

Prenons, par exemple, le cas des pneus d'automobile. La Suède exporte presque 98% de sa production, mais importe près de 100% de sa consommation parce qu'elle se concentre sur la production et l'exportation de pneus d'une ou de deux grandeurs. Si vous avez visité la Suède, vous avez dû constater



[Text]

there are cars there from all other Europe. So there is a vast number of different types and sizes of tires which they have to import. So you get roughly a balanced flow of trade in automobile tires, even though they export virtually their total production. I happen to know this because I had a student do a thesis on the subject. I believe it is 98 per cent that they export.

**The Chairman:** So they have somehow arrived pretty close to what the free trade advocates say we should try to accomplish in North America in some areas.

**Professor Skeoch:** In some areas, that is true. I would not like to see us, as a deliberate policy, try to restrict ourselves to these so-called indigenous industries. I just would not be inclined to give up anything, necessarily. We may never make Boeing 747s, or anything of that sort, but we might well make some component parts of them.

**The Chairman:** The chairman of the Moore Corporation was here recently, and we learned from him that, certainly, business forms are a highly unlikely product to fit into that category. In fairness to the other argument, the Moore business form corporation, while it is Canadian, does not make the forms in Canada for export to other countries—each country makes its own—but their management skills are all here, and the invisible flows to Canada in that firm are substantial.

You may have some observations to make on this, but we have had a large amount of testimony from almost every industrial witness and major corporation along these lines—and I think I am fair in summarizing it this way—that the further downstream you go in the manufacturing process the closer you have to get to the market, and in order to service the market you are dealing in smaller lots, you have to know your customer, you have to service your customer, you have to know what credit to extend to him, and so on. As a result, they invariably, when they get to a certain point downstream in the process, move abroad with their plants. In the case of the United States they will not have just one plant but will have a dozen scattered round to be really close to their market.

It seems to me that there is a natural limit in Canada to the amount of manufacturing we can do here and insist that it all be in Canada, as opposed to the plant in Canada looking after a limited market here and the company then developing its plants further downstream closer to the market.

Inevitably, this would be an inhibiting factor in Canada, in Canadian rationalization, because if rationalization means we stop making one of everything and begin making a lot more of fewer products, then you come up against the problem that you are wanting to build a plant in Canada to distribute to the whole North American market, but you are not close enough to that market if you are working in an end product.

**Professor Skeoch:** Yes. Certainly, the experience of some of the European countries is consistent with this. The Swedes, particularly, have found that you have to move out after a

[Traduction]

que les voitures qui y circulent viennent de partout en Europe. La Suède doit donc importer un grand nombre de pneus de genres et de grandeurs variés. Le commerce des pneus d'automobile est donc à peu près équilibré bien que ce pays exporte presque entièrement sa production. Je connais ce renseignement parce qu'un de mes étudiants a écrit une thèse sur le sujet. Je crois la Suède exporte près de 98% de sa production.

**Le président:** Les Suédois sont donc arrivés à faire à peu près ce que les tenants du libre échange voudraient que nous essayions d'accomplir en Amérique du nord dans certains secteurs.

**M. Skeoch:** Dans certains secteurs, c'est exact. Je ne voudrais pas que nous nous limitions volontairement à nos industries naturelles. Je ne crois pas qu'il faille abandonner nécessairement certains secteurs. Nous ne construirons peut-être jamais des Boeing 747 ou des engins de ce genre, mais nous pourrions produire certaines pièces d'avionnerie.

**Le président:** Le président de la société Moore nous a affirmé récemment que les formulaires ne constituent pas des produits qui pourraient facilement s'intégrer à cette catégorie. Pour rendre justice à l'autre thèse, la société Moore, bien que canadienne, n'imprime pas des formulaires au Canada pour les exporter dans d'autres pays. Chaque pays produit ses propres formulaires. Le personnel administratif de cette société travaille cependant au Canada et les profits invisibles qu'elle apporte au Canada sont importants.

Vous avez peut-être quelques observations à faire à ce sujet, mais la plupart des industriels et des sociétés que nous avons entendus s'accordent sur ce point. Je crois que je pourrais résumer en disant que plus l'intégration du processus de transformation est complète, plus il faut se rapprocher du marché et afin de desservir le marché en quantité restreintes, il faut connaître le client, lui offrir un bon service et déterminer la limite du crédit qu'il est possible de lui accorder.

Il me semble qu'il existe au Canada, une limite naturelle au volume de notre production et nous pourrions insister qu'elle soit toute faite au Canada qui cherche un marché restreint au pays tandis que la société développe ses usines à un autre niveau de la gamme de production plus rapproché du marché.

Cette pratique aurait inévitablement un effet inhibiteur au Canada au point de vue de la rationalisation, car si la rationalisation signifie que nous devons cesser de produire un peu de tout pour nous mettre à produire de grandes quantités d'un certain nombre d'articles plus restreint, nous aurions alors à faire face au problème de vouloir construire une usine au Canada pour être en mesure de desservir l'ensemble du marché Nord-Américain, mais sans être assez près du marché s'il s'agit d'un produit fini.

**M. Skeoch:** Oui. L'expérience de certains pays européens va certainement dans ce sens. Les Suédois en particulier ont découvert qu'il faut se retirer à un certain stade, s'il faut

*[Text]*

certain stage, if you are going to service a market effectively and probably produce in these other countries. The same thing will not happen quite to the same extent in Canada, however, because we have a relatively small market, but if you move out to a big market, certainly you will have to do that. They found that the growth rate of their output in these plants outside of Sweden, in these foreign plants, if you like, was vastly higher than the growth rate within Sweden. They found that this resulted in a substantial increase in the number of employees in Sweden servicing those plants, providing components and so on. There was a much more rapid growth to service that market than occurred within the Swedish market itself.

So it is not all just clear-cut, you know, that because you establish a plant abroad you do not get any advantages from it except the profits which come back home, because you might send components out there. In the case of Sweden, the rate of employment increased something like six-fold or seven-fold as rapidly as the same plants operating in Sweden, which is more or less to be expected, I suppose, because they were well established Swedish firms.

It is not necessarily an unfortunate consequence. It would be handier if we could keep all of the employment at home, but it does not necessarily follow that it is disadvantageous to undertake that type of development.

**The Chairman:** And especially if the alternative is not to be in the ballgame at all.

**Professor Skeoch:** Yes. Then it may be a very wise move to make.

**The Chairman:** Well, Professor Skeoch, as there are no further questions, may I, on behalf of the committee, thank you very much for the time you have taken in coming here this morning? We appreciate the thoughtfulness of your opening presentation and the frankness of your responses to our questions, which I know will be of great help to us. Thank you.

The committee adjourned.

*[Traduction]*

desservir un marché efficacement et produire probablement dans ces autres pays. Le même phénomène ne se produira pas tout à fait de la même façon au Canada, étant donné la dimension restreinte de notre marché, mais si vous déménagez vers un marché important, il vous faudra certainement faire comme les Suédois. Ils ont découvert que le taux de croissance de leur production dans ces usines à l'extérieur de la Suède, c'est-à-dire dans les usines étrangères si vous voulez, était bien supérieur à celui en Suède. Ce qui aussi s'est traduit par un accroissement notable du nombre d'employés en Suède qui desservaient ces usines fournissant des pièces, etc. l'expansion nécessaire pour desservir ce marché a été beaucoup plus rapide que celle à l'intérieur du marché suédois même.

Ainsi tout n'est pas aussi clair que cela, vous savez, et il ne va pas de soi qu'en installant une usine à l'étranger vous ne retiriez aucun profit, si ce n'est celui qui revient au pays, parce que vous enverrez peut-être des pièces à cette usine. Dans le cas de la Suède, le taux d'emploi a été multiplié par environ six ou sept, aussi rapidement que les mêmes usines installées en Suède, ce à quoi il fallait plus ou moins s'attendre, je suppose, puisqu'il s'agissait d'entreprises suédoises bien établies.

Il ne s'agit donc pas nécessairement d'une conséquence malheureuse. Il serait sans doute plus utile de pouvoir garder toute la main-d'œuvre au pays, mais il ne s'en suit pas nécessairement que ce genre de développement soit désavantageux.

**Le président:** Surtout si l'alternative consiste à ne pas être du tout de la partie.

**M. Skeoch:** Oui. Dans ce cas-là cette démarche serait très avisée.

**Le président:** Et bien, M. Skeoch, puisqu'il n'y a pas d'autres questions je voudrais au nom du comité, vous remercier beaucoup du temps que vous nous avez consacré en venant ici ce matin. Nous vous sommes reconnaissant du caractère réfléchi de votre déclaration préliminaire et de la franchise avec laquelle vous avez répondu à nos questions, réponses qui, je le sais, nous seront d'une grande utilité. Merci.

Le comité ajourne ses travaux.





















WITNESS—TÉMOIN

Professor Lawrence Skeoch, Glenburnie, Ont.

Le professeur Lawrence Skeoch, Glenburnie, Ont.









Government  
Publications

BINDING SECT. JAN 21 1980

Government  
Publication



